

ANNEE 1981

N° 42

UNIFERME:

UNE TENTATIVE DE
COMMERCIALISATION DIRECTE
DES PRODUITS DE LA FERME

THESE

PRESENTEE

A L'UNIVERSITE CLAUDE BERNARD DE LYON

MEDECINE - PHARMACIE

ET SOUTENUE PUBLIQUEMENT LE 3 JUIN 1981
POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VETERINAIRE

PAR

LUC GUIRARD

NE LE 2 Juin 1952 A BOULOGNE SUR MER Pas-de-Calais



CERCLE BOURGELAT

ENVL

ANNEE 1981

N°

UNIFORME:

**UNE TENTATIVE DE
COMMERCIALISATION DIRECTE
DES PRODUITS DE LA FERME**

THESE

PRESENTÉE

A L'UNIVERSITE CLAUDE BERNARD DE LYON

MEDECINE - PHARMACIE

ET SOUTENUE PUBLIQUEMENT LE 3 JUIN 1981

POUR OBTENIR LE GRADE DE DOCTEUR VETERINAIRE

PAR

LUC GUIRARD

NÉ LE 2 JUIN 1952 A BOULOGNE SUR MER Pas-de-Calais



CERCLE BOURGELAT
ENVL

UNIVERSITY

THE TENTATIVE

COMMERCIALISATION OF

OUR GROUPS OF 10 YEARS



1.12.1930

ETAT DES MEMBRES DU CORPS ENSEIGNANT EN FONCTION A L'ECOLE NATIONALE VETERINAIRE DE LYON
 Directeur : Professeur Ph. COTTEREAU

C H A I R S	Professeurs	Professeurs sans chaire	Maîtres de conférences 11 postes	Maîtres Assistants Agrégés	Maîtres Assistants 20 postes	Assistants
Alimentation	-	M. JEAN-BLAIN	-	-	-	M. GRANCHER
Anatomie	M. BARONE	-	-	-	M. DEHOIX	M. DELTOUR
Chirurgie	M. COULON	M. LE NIHOUMANNEN	-	-	M. FAU	M. DULAC
Histologie - Anatomie pathologique	M. TISSEUR	M. CASTELLU	-	-	-	Mme GRANCHER GRANCHER
Hygiène et Industrie des animaux d'origine animale	M. CHANTECRELET	-	-	-	M. DEMONT	M. DROHICNY
Maladies contagieuses	M. TOUBERT	M. PRAVE	-	-	M. CHOMEL	M. DUCLOS
Microbiologie	M. EUZEBY	-	M. CEVREY	-	Mme CHAUVE	M. NGO TAI H
Pathologie générale - Microbiologie - Immunologie	M. OUDAR	-	-	-	M. EUZEBY	M. GUERIN
Pathologie médicale du cheval et des animaux de boucherie	M. COTTEREAU	-	M. RICHARD Mme DRUCENE	-	-	M. TWIN
Pathologie médicale des équidés et des carnivores	M. FONTAINE	M. LAPRAS	-	M. LECEAY	-	M. FOUVIER
Pathologie de la reproduction	M. BERTRAND	M. DESCHANEL	-	-	Mme RACHAIL	M. PEPIN
Pharmacologie-Toxicologie	M. LORQUE	-	M. KECK	-	M. JAUSSAUD	Mme PEPIN
Physiologie	M. BOST	M. BOIVIN	-	-	-	M. THIEBAULT
Physique-Chimie	M. DELATOUR	-	-	-	M. GARNIER	Mlle MARTIN
Zootéchnie	M. FRODET	-	M. FRANCK	-	Mlle COURSAT	-
C.F.T.S.V.	M. FLACHAT	-	-	-	-	-
	14	7	3	1	10	14

Maîtres Assistants : 20 postes budgétaires (12 postes "techniques" soit 1 par Chaire



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41553407_0008

JURY DE THESE :

Président : Monsieur le Professeur Coudert

1° Assesseur : Monsieur le Professeur Fontaine

2° Assesseur : Monsieur Franck Maître de
Conférence

A mes oiseaux piaillant debouts
Chinés sous les becs de la nuit
Avec leur crête de coustil
Et leur fourreau fleuri au trou.

A mes copains du pain rassi
A mes frangins de l'entremise
A ceux qui gerçaient leur chemise
Au givre des pères momies.

A l'araignée, la toile au vent
A Bifteck, Baron du Homard
Et sa technique du caviar
Qui ressemblait à du hareng

A bec d'azur, au pif content
Qui créchait du côté de Sancerre
Sur les mid-nights à moitié verts
Chez un bistre du City

Au spécialiste du scoumoune
Qui se sapait de courant d'air
Et qui prenait pour un steamer
La complainte Bendin and clown

Au pané qui, la langue au pas
En plein hiver mangeait des nèfles
A ceux pour qui deux sous de trèfle
Ca valait une Cravena

A ceux-là, je laisse la fleur
De mon désespoir s'en aller
Maintenant que je suis paré
Et que je vais chez le coiffeur.

Pauvre mec, mon pauvre Pierrot
Voir la lune.....
..... Tu n'achètes plus que du vent.

Léo Ferré - Les Chiens

Amour Anarchie : Ferré 1970.

L'objet de cette étude est Uniférme, entreprise originale pour une tentative de commercialisation des produits de la ferme par les producteurs eux-mêmes. Uniférme est située dans un contexte géographique privilégié par la proximité de la communauté urbaine de Lyon. Le plan de l'étude recouvrira 4 parties :

Dans une première partie, nous développerons les deux points suivants :

I - DEFINITION ET HISTORIQUE D'UNIFERME

II - LES ACTIONNAIRES NON AGRICULTEURS

- 1) Yves Jacouty, ingénieur en agriculture,
- 2) Françoise Champetier, commerçante.

Dans une deuxième partie, nous ferons une étude exhaustive des différents adhérents producteurs de la SICA Uniférme. Nous les présentons dans l'ordre chronologique de nos visites :

LE GAEC du Logis Neuf : exploitation de Joseph et Guy Palluy

LE GAEC du Vieux Relais : Michel Guyot, Guy et Pascal Rivoire

L'EXPLOITATION de Jean Paul Dandel

L'EXPLOITATION de Gérard L'Hopital

LE GAEC de Bourg Neuf : Claude Savoyat et Gaby Villard

L'EXPLOITATION de Christian Perrot

La troisième partie sera une étude du fonctionnement.

I - FONCTIONNEMENT INTERNE

- 1) Les réunions tous les 15 jours
- 2) Tour de garde au stand
- 3) Banque de travail et de matériel

Ce chapitre doit faire ressortir le côté subtil de la réussite de cette équipe, basée sur d'énormes qualités humaines.

II - LES RAPPORTS AVEC LA CLIENTELE

- 1) Qui est client à Unifirme ?
- 2) Comment les clients ressentent-ils l'effort produit par Unifirme ?

3) Que recherche le client ?

III - FONCTIONNEMENT ADMINISTRATIF

- 1) Gestion
- 2) Problème sanitaire et étiquetage
- 3) Transport et approvisionnement
- 4) Bâtiments - Locaux

La quatrième partie constitue l'analyse critique et la discussion :

I - ANALYSE D'UNIFORME

- 1) la réussite
- 2) les échecs

II - AVENIR DE L'IMPORTANCE D'UNIFORME TEL QU'IL EST

- 1) autolimitation des participants
- 2) domination d'Uniforme sur ses adhérents -
contrôle par les exploitants
- 3) conditions internes d'expansion ou de limitation

- 4) possibilité d'une extension du système

- initiatives analogues
- succursale : chaîne d'uniforme

- points de vente multipliés

III - RAPPORT UNIFORME GRANDE CITE

- 1) recréer les marchés traditionnels
- 2) Uniforme et la qualité de la vie

C O N C L U S I O N

PREMIERE PARTIE

I - Définition et historique d'Uniforme

II - Les actionnaires non agriculteurs :

- 1) Yves Jacouty, Ingénieur agronome,
- 2) Françoise Champetier, commerçante.

I - DEFINITION ET HISTORIQUE D'UNIFORME

Notre premier contact avec Uniforme s'est effectué lors des visites organisées dans le cadre de l'enseignement optionnel : "Elevage traditionnel dans la région Rhône Alpes" en 1978 à l'Ecole Vétérinaire de Lyon, sous la responsabilité du Professeur Michel Fontaine.

Nous avons contacté deux exploitants, qui entre autre, nous ont exposé une idée qui leur tenait à coeur : la commercialisation des produits de la ferme. Celle-ci s'était concrétisée sous la forme d'un petit local situé au bord de la Nationale qui réunit Rive de Gier à Lyon.

Très séduits par cette expérience, nous avons décidé d'en faire une étude plus approfondie.

1) La présentation d'Uniforme

Elle se fera au travers de trois textes :

- 1 article paru dans la revue de la Chambre d'Agriculture de la Loire de juin-juillet 1980 sur les activités "des groupes" dans le Rhône.

- 1 lettre rédigée par les adhérents d'Uniforme à l'adresse de la clientèle.

- Des extraits des statuts de la société d'intérêt collectif agricole : Unifерme.

a) Texte extrait de la revue de la Chambre d'Agriculture de la Loire.

Au "Pont-Rompυ", UNIFERME.

Là, au carrefour de la "route des Montagnes russes", Rive-de-Gier - Lyon et Givors - Mornant, une sorte de cabane en planches avec une face vitrée, quelques voitures... c'est UNIFERME. L'accès au parking exigu est mauvais ; nous entrons : c'est le marché couvert à la taille de la ménagère.

Nous y rencontrons Monsieur RIVOIRE, jeune agriculteur maraîcher et Monsieur JACOUTY, salarié d'UNIFERME.

"UNIFERME", c'est une SICA regroupant six exploitations de la région, tous des jeunes qui se sont retrouvés au CDJA. Pendant trois ans, ils ont échaffaudé des projets pour pouvoir rester agriculteurs dans cette région à forte pression foncière, à fort découragement paysan. Enfin, en Août 78, après beaucoup de difficultés, s'ouvrait le stand de planches d'UNIFERME, où les citadins (et les autres) peuvent venir acheter tous les jours, sauf le lundi matin :

- des oeufs de ferme, des poulets fermiers,
- des fromages blancs, secs, vache et chèvre,

des yaourts

- des fruits, de la fraise à la pomme
- des légumes, des pommes de terre
- des conserves de légumes, de fruits, du jus

de pomme et, au printemps, des plants de légumes et de fleurs à massifs.

Où en est-on aujourd'hui ?... "C'est une affaire qui marche". Cette voie qui voulait permettre au producteur de récupérer une partie de la marge de commercialisation au détail, sans tomber dans toutes les difficultés de celui qui doit produire, emballer, aller au marché, vendre et gérer, paraît avoir mené quelque part.

Depuis le début à 7, deux sont partis au bout de quelques temps (car l'optique ne convenait pas ou leur ferme méritait une adaptation de production) ; 1 est entré et 2 GAEC se sont créés. Le groupe est donc monté à 8.

E, 1979, on a décidé d'embaucher une personne qualifiée et connue (Yves JACOUTY, sortant de l'ISARA) pour aider à la tenue de la gestion et mieux organiser la vente.

Chacun vient vendre à tour de rôle ; chaque ferme apporte de la marchandise qui sera vendue par UNIFERME. Il s'agit d'un engagement moral, mais c'est la base assumée sans faille dans cette organisation.

UNIFERME ne vend que des produits qui existent sur les exploitations adhérentes ; l'expérience a montré que la clientèle acceptait très mal les ruptures d'approvisionnement. On essaie donc d'y pallier. De même, plus on a un grand assortiment de produits, plus l'on vend (les uns font vendre les autres).

On vend les produits frais des exploitations, des produits fermiers de bonne qualité (mais pas biologiques : on est clair là-dessus !). Une grande demande existe en jambons et saucissons fermiers. On a dû l'arrêter car il faut s'organiser : on en manquerait trop pour tenir le marché. Par contre, le poulet fermier est un "produit-pilote" très apprécié.

Les promotions sont intéressantes, pas pour vendre moins cher et brader, mais pour faire connaître aux consommateurs ; l'opération est de temps en temps nécessaire et peut faire doubler le volume des ventes.

"Quand un produit ne se vend plus, il y a toujours une raison..." Ce peut être le prix, la qualité, la présentation...

En somme, cette vente directe organisée sur les lieux de production rencontre le souhait d'un nombre suffisant de consommateurs (de Brignais, Givors, Mornant et des passagers plus éloignés). Les samedis et dimanches font une plus grosse vente : ce sont des clients s'approvisionnant pour la semaine, qui viennent de Lyon, Vallée du Gier, etc...

La SICA est en TVA. On compte 3 à 4 % de pertes. On suit les cours de détail avec une légère pondération locale (il faut compter 20 % de marge pour payer un salarié).

Dans ces conditions, on a des projets d'agrandissement du local de vente, avec chambres froides, et de mise en vente de produits nouveaux venant des exploitations qui bénéficient ainsi d'une valorisation partielle de leur production.

Malgré le scepticisme de beaucoup, voire le freinage des administrations et d'autres, ce groupe démontre qu'une place est à prendre pour ceux qui sauront

s'organiser pour produire, contrôler et vendre directement un bon produit fermier.

b) Lettre rédigée par les adhérents d'UNIFERME à la clientèle.

CHERS AMIS ET CLIENTS,

Depuis bientôt deux ans, fonctionne UNIFERME avec plus ou moins de difficultés. Malgré cela, il est toujours aussi impératif pour nous de garder un contact avec vous, et nous espérons fortement que la réciprocité existe également.

Tout d'abord, un rapide rappel pour nos nouveaux clients, UNIFERME est une SICA (Société d'Intérêt Collectif Agricole) créée par des agriculteurs dans le but de vendre aux consommateurs leurs produits. Notre but est d'écouler nos différents produits à un prix couvrant nos coûts de productions et de commercialisations.

Nous avons, jusqu'à présent, essayé de faire le maximum pour vous présenter des produits répondant

à ces critères "Qualité et Fraîcheur". Nous continuerons à le faire.

Depuis quelques temps, nos efforts ont porté sur l'augmentation du nombre de produits présentés. Ainsi, vous avez dû remarquer la présence de nouveaux produits :

**** La charcuterie** (Saucissons secs et à cuire, boudins, pâtés de campagne, pâtés de tête) mise en vente à notre stand fin décembre. Nous nous excusons par la rareté actuelle de ces produits. Nous essaierons de faire mieux l'année prochaine. Ces produits seront de nouveau en vente début Octobre, exception faite pour le saucisson sec (trois mois de séchage).

**** Les fromages de chèvres** depuis deux mois environ.

**** Le jus de pommes** la fabrication (pressage-mise en bouteille) ayant été réalisée par les adhérents d'UNIFERME.

Charcuterie et fromages de chèvres proviennent de deux exploitations nouvellement adhérentes à UNIFERME. Ce sont deux jeunes agriculteurs qui s'installent voulant

créer leur propre exploitation. Peut-être avez-vous fait leur connaissance lors de votre passage.

Nous vous avons proposé cette année des bocaux de poires au sirop et cardons au naturel. Nous pensons développer pour l'automne, ce secteur "conserves traditionnelles" avec pêches au sirop, cerises, confitures de fraises, framboises, groseilles, etc... mais aussi coulis de tomates.

Pour toute information complémentaire (suggestions, critiques, renseignements), nous restons à votre disposition.

Tout le groupe vous remercie de votre visite, et espère vous revoir très souvent.

Les Adhérents.

c) Extrait des statuts de la Société d'Intérêt Collectif Agricole.

TITRE 1

FORMATION-DENOMINATION-OBJET-DUREE-SIEGE SOCIAL

Article 1er - Il est constitué entre les propriétaires des parts ci-après créées et de celles qui pourront l'être ultérieurement, une société d'intérêt collectif agricole sous la forme de société à responsabilité limitée régie par le décret N° 61-868 du 5 août 1961, l'ordonnance N° 67-813 du 26 septembre 1967, le titre III du livre IV du Code Rural, la loi N° 66-537 du 24 juillet 1966, le décret N° 67-236 du 23 mars 1967, les textes qui les ont complétés ou qui les complèteront ainsi que par les présents statuts.

Article 2 - Cette société prend la dénomination de
Société UNIFERME.

Dans tous actes, factures, annonces, publications et autres documents imprimés ou autographiés émanant de la société, cette dénomination doit être précédée ou suivie immédiatement et lisiblement des mots "société à responsabilité limitée" ou des initiales "S.A.R.L." et de l'énonciation du montant du capital social.

Article 3 - Cette société a pour objet : Commercialisation

de produits agricoles et faire en général toutes opérations se rapportant directement ou indirectement à ces divers objets.

La société exercera son activité dans l'intérêt des agriculteurs de la région.

Article 4 - La durée de la société est fixée à 20 années à compter de son immatriculation au registre du Commerce, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

Un an au moins avant la date d'expiration de la société, la gérance devra provoquer une consultation de la collectivité des associés pour décider, aux conditions de majorité requises pour la modification des statuts, si la société doit être prorogée. A défaut, tout associé, après avoir vainement mis en demeure la société, peut demander au Président du Tribunal statuant sur requête, la désignation d'un mandataire de justice chargé de provoquer la réunion et la décision ci-dessus prévue.

Article 5 - Le siège social est établi à Mornant. Il peut être transféré en tout autre lieu de la même commune par simple décision de la gérance et partout ailleurs sur le territoire métropolitain en vertu d'une décision des associés prise dans les conditions prévues à l'article 20.

TITRE II

CAPITAL SOCIAL - PARTS - SOCIETAIRES

Article 6 - Le capital de la société est divisé en parts. Ces parts doivent être obligatoirement souscrites par des agriculteurs, par des groupements pouvant s'affilier aux Caisses de Crédit Agricole Mutuel, par des personnes physiques ou morales dont l'activité est de nature à faciliter la réalisation de l'objet social.

Les agriculteurs, les Groupements pouvant s'affilier aux Caisses de Crédit Agricole Mutuel est les Caisses de Crédit Agricole Mutuel elles-mêmes doivent détenir ensemble 80 % du capital social.

Toutefois, l'ensemble des parts souscrites par les personnes physiques et morales énumérées à l'alinéa premier de l'article 2 de l'ordonnance N°.67-813 du 26 septembre 1967 devra être inférieur à 80 % du capital.

Aucun sociétaire ne peut détenir à tout instant de la vie de la société plus de 40 % du capital.

Si la société comprend ou vient à comprendre plus de dix sociétaires, aucun d'eux ne pourra détenir plus de 10 % du capital, à l'exception des Caisses de Crédit Agricole Mutuel et des sociétés coopératives agricoles et de leurs unions qui demeurent soumises aux dispositions de l'alinéa précédent.

L'acquisition de parts par un sociétaire n'ayant pas la qualité d'agriculteur, de Caisse de Crédit Agricole Mutuel ou de groupement visé à l'article 617 du Code rural donne lieu obligatoirement, lorsque les prestations qu'il fournit à la SICA ou qu'il reçoit d'elle, ne sont pas de même nature que celles des sociétaires ayant cette qualité, à l'établissement d'une convention particulière entre ce sociétaire et la SICA.

Cette convention doit être approuvée et ne peut être renouvelée, modifiée ou dénoncée par la société que sur décision des associés statuant à la majorité prévue à l'article 20. Il en est de même de toute convention postérieure à l'admission d'un tel sociétaire.

Le nombre des membres de la société ne peut être supérieur à cinquante. Si la société vient à comprendre plus de cinquante associés, elle devra se transformer, dans le délai de deux ans, en société anonyme. A défaut, elle sera dissoute, à moins que pendant ledit délai, le nombre des associés ne soit devenu égal ou inférieur à cinquante.

La réunion de toutes les parts en une seule main n'entraînera pas la dissolution de plein droit de la société. Mais la dissolution pourra être demandée par tout intéressé si la situation n'a pas été régularisée dans le délai d'un an.

Article 7 - Les associés font les apports suivants à la société :

I - Apports en numéraire

- L'HOPITAL Gérard une somme de 2 000 F n° 1 à 2
- GUINAND Jean une somme de 2 000 F
- GUYOT Jean Michel une somme de 2 000 F
- RIVOIRE Guy une somme de 2 000 F
- BONJOUR Pierre une somme de 2 000 F
- GAEC de Bourneuf une somme de 2 000 F
- DANDEL Jean-Paul une somme de 2 000 F
- JOANNIN Christian une somme de 2 000 F
- DELORME Francisque une somme de 4 600 F

Laquelle somme de 20 000 F a été déposée par les associés le 24/7/1978 au crédit d'un compte ouvert au nom de la société en formation à la Caisse régionale de Crédit Agricole Mutuel du Sud-Est dont le siège est à Mornant conformément à la loi.

TITRE VI

OPERATIONS SOCIALES - INVENTAIRE ET REPARTITION DES EXCEDEN

Article 27 - Les produits nets de l'exercice, déduction faite des frais généraux et autres charges de la société,

y compris tous amortissements et provisions, constituent les excédents nets.

Les excédents provenant d'opérations effectuées avec des non sociétaires sont portés en réserve. Ceux provenant d'aides de l'Etat, des collectivités publiques, des autres organismes visés à l'article 6 du décret N° 61-868 du 5 août 1961, sont portés à la réserve dite "réserve des charges complémentaires de liquidation" dont les modalités de constitution devront se conformer aux dispositions du décret prévu à l'article 6 du décret précité. Sur la somme restante sont effectués dans l'ordre les prélèvements suivants :

1° 5 % au moins pour constituer la réserve légale ; ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque cette réserve atteint le dixième du capital social, il reprend son cours si la réserve vient à être entamée.

2° Les fonds nécessaires à la constitution d'une réserve spéciale destinée à garantir, en toutes circonstances, le remboursement des prêts à long terme reçus de la Caisse Nationale de Crédit Agricole.

Sauf instruction contraire de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, il peut être suppléé à la constitution de cette réserve en procédant, dans les limites prévues par la réglementation fiscale, à un amortissement technique des investissements financés par les prêts en cause,

pour un montant au moins égal au montant du capital remboursé sur ces prêts eu titre de l'exercice considéré.

3° Le cas échéant, et sur décision de l'assemblée générale ordinaire, les sommes nécessaires pour verser un intérêt au capital social au plus égal à 6 % net.

Le surplus sera laissé à la disposition des associés qui, sur proposition de la gérance, décideront de son affectation et pourront le répartir entre eux, cette répartition ne pouvant être effectuée qu'à titre de ristourne, proportionnellement aux opérations faites avec la société.

Article 29 - Le paiement de l'intérêt alloué aux porteurs de parts et, s'il y a lieu, de la ristourne, est effectué aux époques fixées annuellement par la gérance. En tout état de cause, le paiement de l'intérêt devra avoir lieu dans un délai maximal de 9 mois après la clôture de l'exercice.

Nous voyons donc se dessiner le profil d'Unifirme. Commercialisation des produits agricoles, dans l'intérêt des agriculteurs de la région (Article 3 du Titre I), par les agriculteurs eux-mêmes (Titre II, article 6). Cependant peuvent être actionnaires des Caisses de Crédit Agricole Mutuel et des personnes physiques ou morales dont l'activité est de nature à faciliter

la réalisation de l'objet social (Cas de Yves Jacouty et de Françoise Champetier). Cependant dans un souci d'égalité et pour éviter l'emprise de l'un des adhérents par rapport aux autres, ce qui nous éloignerait de la conception de départ, aucun sociétaire ne peut détenir plus de 40 % du capital.

La société ne peut comprendre plus de cinquante membres, là encore nous voyons se dégager l'esprit qui anime les fondateurs de la SICA Unifermé, le contrôle d'une trop grosse entreprise ne peut plus se faire de façon démocratique.

L'article 27 du titre VI a été reproduit pour nous éclairer sur les devenir des bénéfécies.

2) Historique

A l'origine, deux personnes ne désirant pas travailler seules, alors que le syndicalisme agricole ne répondait pas totalement à leurs aspirations, décident de structurer leur activité pour la vente de leurs produits.

Nous pouvons interpréter cette expérience comme étant le résultat d'une réflexion "d'après 1968". Certains

décident de militer au niveau des travailleurs, d'autres au contraire essayent de concrétiser leurs idées de façon ponctuelle, s'adressant à une minorité de personnes permettant ainsi de "se faire plaisir" tout en échappant aux circuits traditionnels. Nous pensons que les adhérents d'Unifirme se situent dans cette deuxième catégorie.

La mise en place du projet a demandé une trentaine de réunions et prises de contact, les points les plus délicats sont résumés dans les trois chapitres suivants.

a) Choix des personnes : Il fallait regrouper des agriculteurs de Mornant.

Ces personnes devaient posséder des affinités entre elles et en particulier un désir d'aider de nouvelles installations, et de permettre un retour à l'agriculture.

b) Choix de l'association : Nous étudions les différentes possibilités, leurs avantages et inconvénients et finalement la solution retenue

- Coopérative SICA (Société d'Intérêt Collectif Agricole).

- GIE (Groupement d'Intérêt Economique). Il impose un engagement trop important des participants.

- SARL (Société à responsabilité limitée). Formule acceptable mais ne présentant pas un caractère agricole.

- SICA SARL. Solution finalement retenue, de par son caractère agricole et limitant les engagements des participants.

c) Choix de la forme et du lieu.

- La possibilité d'ouvrir un magasin à Lyon a été envisagée, mais l'investissement et les déplacements journaliers imposaient trop de contraintes.

- Une éventuelle installation à Brignais nécessitait l'achat d'un terrain.

- Finalement le choix s'est arrêté sur un emplacement à Saint Andréol, au bord de la Nationale reliant Lyon à Rive de Giers, une étude de trafic routier révélant une fréquentation importante de cette route.

Le facteur déclenchant de l'installation a été une mévente des fruits et légumes au niveau du Marché Gare de Lyon, les signatures ont été réunies le 23 juillet 1978 et l'ouverture faite le 3 août 1978. Cette époque estivale a favorisé un très bon départ de cette expérience. Après quelques tâtonnements, nous sommes arrivés en 1980 à une structure bien rodée qui permet d'offrir à la clientèle une gamme de produits de qualité constante et un

étalage achalandé toute l'année.

II - LES ACTIONNAIRES NON AGRICULTEURS

1) Yves Jacouty, attaché commercial, adhérent non agriculteur de la SICA Uniforme

Titulaire d'un Bac D, effectue une année de CBEG à la faculté de Lyon, puis entreprend un cycle de 4 années d'études à l'ISARA de Lyon et obtient le diplôme d'Ingénieur en Agriculture. Il suit ensuite une année d'études à l'IAGE (Institut d'Administration et de Gestion des Entreprises), année sanctionnée par l'obtention d'un diplôme. Enfin un dernier cycle d'études lui délivre un diplôme d'Etudes Supérieures Technico Commercial (Marketing).

Ces études achevées, Yves Jacouty effectue deux années d'enseignement en Algérie dans un centre de formation de Comptable de coopérative agricole au titre de la Coopération.

Peu après son retour en France, il est contacté par Gaby Villard, camarade de promotion à l'ISARA, l'un des associés du GAEC de Bourg Neuf et Jean-Michel Guyot, (GAEC du Vieux Relais) afin de prendre la responsabilité de la gestion d'Uniforme. A la suite d'une prise de

contact lors d'une traditionnelle réunion du jeudi soir, il rentre au sein de l'équipe avec les attributions suivantes :

- 50 % de ses occupations seront la vente, l'approvisionnement du stand, etc...

- l'autre moitié de son emploi du temps est consacrée à la gestion et la recherche de débouchés au niveau des collectivités.

A l'heure actuelle, son activité est la suivante :

- Réalisation d'une partie de la comptabilité à savoir : trésorerie, travail de bureau. L'enregistrement est réalisé par Marie Noëlle Rivoire (épouse de Guy, GARC du Vieux Relais).

- Démarches administratives.

- Relation avec l'extérieur.

- Coordination des réunions.

- Contrôle de la qualité des produits mis en vente, rôle délicat qui demande beaucoup de tact et difficile à tenir par l'un des producteurs pour des raisons évidentes.

- Collecte des informations afin de faire des prévisions de marché les plus précises possibles.

- Relation avec la clientèle.

En fait, Yves Jacouty pense ne pas avoir une efficacité maximale en raison d'un travail trop ponctuel, mais dans un proche avenir, son confort matériel va nettement s'améliorer, notamment l'occupation d'un bureau réservé à ses activités, une modification des structures, avec la création du nouveau local Unifforme avec possibilité de stockage de produits, etc.. devraient lui permettre un travail plus efficace et cohérent.

Nous pensons qu'il a une responsabilité non négligeable dans la réussite commerciale d'Unifforme, en particulier du fait de la très grande diversité de responsabilité qui lui permet de gérer la comptabilité, de contacter des industriels en vue d'une production nouvelle (conditionnement des confitures, réalisation d'étiquettes, etc), de se charger de l'approvisionnement ou de la bonne tenue des stands...

2) Françoise Champetier adhérente non agriculteur de la SICA Unifforme, Commerçante.

Françoise Champetier possède un café épicerie à La Chapelle sous Chanéac (Ardèche) et a été contactée en 1978 par Guy Rivoire et Yves Jacouty dans un souci de

conformité à la législation : les actionnaires de la SICA ne doivent pas tous être agriculteurs.

Résolument tournée vers la vie rurale, celle-ci, séduite par l'expérience d'Uniforme, donna son accord et devint actionnaire de la SICA.

Sa présence au sein de l'équipe Uniforme se résume dans les propositions suivantes :

- Françoise Champetier a permis l'enregistrement de la SICA, le législateur exigeant la présence d'un commerçant parmi les associés.

- Celle-ci ne retire aucun rapport de ses actions.

- Ne voulant absolument pas servir de prête-nom, elle espérait une information et un contact qui viendraient égayer sa vie parfois difficile dans ce petit village de 230 habitants où les autochtones la considèrent comme une étrangère, malgré une estime profonde. Malheureusement, l'éloignement et l'emploi du temps très rempli des deux parties ne permettent pas des échanges très suivis. Nous pensons que dans un proche avenir, cette situation évoluera favorablement.

- A l'heure actuelle, Françoise Champetier pense qu'Uniforme pourrait être à l'origine d'une promotion de produits ardéchois, selon des modalités à définir, la création d'un stand : "Nos amis vous proposent par

exemple". Aucun échange de vue n'a été entrepris dans cette direction, nous classerons donc ceci d'affaire à suivre.

Mais qui est donc cette jeune femme actionnaire, par idéal, d'une entreprise éloignée de plus de 200 kilomètres de son domicile ? Françoise Champetier possède une personnalité très forte et nous pensons que ses motivations et ses activités sont parfaitement exprimées dans le texte d'une demande d'emploi d'utilité collectif qu'elle a formulée. La reproduction intégrale de cette demande nous sera riche d'enseignements :

Demande d'emploi d'utilité collectif

La présente demande vise à maintenir et à conforter le développement du "Cafetou" Epicerie de la Chapelle dous Chanéac.

La Chapelle compte 230 habitants, elle en comptait plus de 400, il y a 20 ans. 80 personnes sont inscrites au Club de l'Amitié (3e Age). 16 enfants vont à l'école du village. L'infrastructure de service se détériore : plus de boulanger depuis 1975, un café-pension de famille tenu par une personne de 75 ans fermé depuis septembre.

Le Cafetou-Epicerie, commerce appartenant au Maire du village a été repris, il y a deux ans, par le SNO

Champetier-Coquenlorge. Il assure de nombreux services à la population : épicerie courante, journaux, dépôt de pain, tabac, essence, café.

Il arrive à procurer des revenus suffisants pour faire vivre une personne, mais une personne seule ne peut faire face à la diversité des tâches et assurer entièrement le travail matériel.

Le nombre d'heures de présence y est important et très contraignant alors que ces heures sont bien souvent sous-employées. Ceci risque, à terme, d'entraîner une fermeture définitive de cet établissement.

Il est par contre possible de développer et diversifier les services proposés. Les efforts entrepris depuis 2 ans dans ce sens ont été nombreux : rénovation totale des locaux avec l'aide de la population, assortiment plus judicieux de l'épicerie, commencement de diversification de ses activités.

La création d'un emploi d'utilité collectif peut permettre d'accélérer ces efforts. Le résultat en sera :

- Le maintien de la personne en place actuellement.
- La création d'un autre emploi permettant à une personne souhaitant s'associer sous des formes à définir (salarial, association) à cet établissement.
- Tout en améliorant et diversifiant les services offerts à la population.

En effet, cet emploi permettra :

1) Le maintien des activités traditionnelles :
épicerie, dépôt de pain, tabac, essence, café.

2) Le renforcement de ces activités :

Le café est devenu le seul café du village, s'y retrouvent tous les hommes à la sortie de la messe. Il doit avoir de plus en plus un rôle de centre de vie du village, lieu de rencontre, lieu d'animation et d'ouverture.

Le dépôt de presse : il a commencé à être amélioré, il doit de plus en plus fournir un large éventail de revues, journaux pouvant être achetés, mais aussi consultés sur place. D'où possibilité de discussion, d'information et de formation.

3) La diversification des activités :

a) adjonction d'une activité casse-croute. Restauration à base de produits du pays. Un essai cet été (10 couverts en moyenne par jour en Août) montre qu'un effort d'information et de publicité peut permettre le développement de cette activité.

b) Développement de l'aspect animation : 2 expériences ont déjà été lancées :

l'une en hiver avec la participation de 150 personnes environ qui sont venues et restées pour se détendre, échanger, discuter. Des producteurs de vins et des producteurs de farine de châtaigne ont projeté des diapositives et expliqué leur production et le pourquoi de leur production et leur organisation. Les musiciens étaient là pour la danse.

Cet été, dessert spectacle avec Bernard Toussaint. 80 personnes. Une participation inattendue dans une excellente ambiance.

Donc un désir de continuer :

- en hiver pour le village et les alentours.
- en été pour une clientèle en vacances avide de doirées différentes, de rencontre.

Si, en terme financier, cette activité n'est pas très lucrative, elle entraîne le développement de l'épicerie, car les produits utilisés sont en principe les produits du terroir avec lesquels vont faire connaissance les consommateurs.

c) Promotion des produits ardéchois. L'épicerie veut être une vitrine de commercialisation pour la promotion de pro-

duits en provenance directe des producteurs ardéchois : farine de châtaignes - vin - alcool - confitures - sirops - conserves, isolés ou organisés en petites coopératives de transformation. Ces produits pouva nt être achetés par correspondance, directement auprès des producteurs.

Tout un travail a été entrepris autour de la farine de châtaignes produite dans les Cévennes ardéchoises, elle s'avère être un débouché véritable pour la petite châtaigne. Or, celle-ci est majoritaire dans les houtières, ce pourrait être intéressant de s'y lancer.

Des gateaux fabriqués par nous-mêmes ont été servis au "Cafetou" et vendus à emporter. Le succès et l'importance de la demande pourront permettre à un jeune pâtissier de s'y lancer pour venir au pays en utilisant les produits du pays.

d) Promotion locale du tourisme. L'expérience se vit en partie, parfaitement concluante avec la table d'hôte, chambre d'hôte installée à 1 kilomètre. Leurs clients viennent chercher à l'épicerie les produits qu'ils ont consommés. Ils viennent prendre un casse croute à midi mais aussi échanger et communiquer. Beaucoup d'informations au niveau touristique et au niveau loisir peuvent leur être données au Cafetou. Le phénomène été et tourisme est particulièrement intéressant pour le village et au village.

Notre région attire une clientèle avide de calme, de contacts et de rencontres. Pour les amoureux de la nature, nous avons commencé à nettoyer les chemins qu'à l'occasion nous parcourons avec eux. De petites unités touristiques pourraient être un revenu non négligeable pour les agriculteurs ou autres villageois. Des unités qui seraient complémentaires et solidaires.

4) L'adjonction de nouvelles activités

a) Depuis 1 an, notre entreprise accueille aussi certains jeunes venant de la ville. Cette prestation de service est bénévole. Elle se fait dans un cadre associatif (Loi 1901) et sous son contrôle. A ces jeunes (1 tous les 6 mois environ) nous proposons un accueil chaleureux qui les replonge dans une ambiance familiale qu'ils n'ont pas toujours pû connaître. Par les activités diverses proposées (animation, vente) les sensibilise au monde du travail dont ils sont généralement exclus par le clivage ou le manque de formation professionnelle. Les réinsère dans une authentique économie du village et par là, leur donne une place au sein de la communauté et évite ainsi les risques de marginalisation. Notre souci est de faire converger dans cet accueil les intérêts d'animation, d'économie et d'éducation. Cela fait une partie intégrante et concrétise

les projets de la politique des services de tutelle (santé justice, DDASS, Jeunesse et sport) concernés.

b) Regroupement de producteurs ardéchois. L'expérience de promotion de produits ardéchois à l'épicerie a permis aux producteurs concernés de s'interroger sur leur commercialisation.

Une opération de regroupement de producteurs ardéchois est actuellement en discussion. La 2ème personne travaillant sur l'épicerie-café pourrait éventuellement être coordination de l'association pour travaux de secrétariat et promotion vente directe lors d'actions ponctuelles, Exemple : Manifestations touristiques, commerciales, salons foires.... Et cette action déborde largement le cadre de la vie du village pour s'inscrire dans le maintien de la vie dans la vie dans la région et son rayonnement.

Tous ces aspects extrêmement diversifiés : maintien des services, animation locale, promotion de produits, accueil, lien de solidarité et de rencontre sont importants pour la vie du village.

C'est pourquoi, outre les effets immédiats sur l'emploi de 2 personnes, ce dossier de demande d'emploi

d'utilité collectif a été effectuée.

La lecture de ce texte nous permet en fait de mieux comprendre la mentalité des adhérents d'Uniforme : le désir du retour à la vie rurale avec promotion des produits du terroir en échappant au circuit imposé. Françoise Champetier adhère à la SICA Uniforme par idéal, et nous espérons que dans un proche avenir, des communications et échanges plus intenses s'établiront entre le Pont Rompu et la Chapelle sous Chanéac, malgré un éloignement géographique important.

DEUXIEME PARTIE

Les adhérents, Agriculteurs, producteurs de la SICA Uniferm

I - GAEC du Logis Neuf

II - GAEC du Vieux Relais

III - Exploitation de Jean Paul Dandel

IV - Exploitation de Gérard L'Hopital

V - GAEC de Bourg Neuf

VI - Exploitation de Christian Perrot

GAEC du LOGIS NEUF

Exploitation de Messieurs Guy et Joseph Palluy

69440 MORNANT

I - CARACTERISTIQUES DE L'EXPLOITATION

1) Surface agricole

Elle est constituée de 27 hectares répartis de la façon suivante :

10 hectares en herbe

14 hectares en céréales

3 hectares en fruits et légumes

Le GAEC loue toute la surface, mais 14 hectares appartiennent à Joseph Palluy, 12 autres sont en fermage sous contrat d'un bail, 1'hectare restant est loué à une quinzaine de propriétaires.

2) Cheptel

a) Troupeau bovin

. 7 vaches Frisonne et Holstein

. 5 génisses

b) Cheptel porcin

L'exploitation assure la production de 50 porcs dans l'année. Ceux-ci sont achetés au poids de 20 à 25 kg et abattus au poids de 100 à 130 kg. Nous étudierons par la suite l'importance de cette activité au sein du GAEC du Logis Neuf.

II - LES EXPLOITANTS

Joseph Palluy : exploitant traditionnel a toujours dirigé l'exploitation qu'il avait héritée de son père. Il possède également une formation de charcutier, et jadis, effectuait de nombreux abattages fermiers dans la région.

Guy Palluy : Titulaire d'un Brevet de Technicien Agricole, au retour du service militaire décide de s'orienter vers une activité rurale. Très tenté par l'expérience du GAEC, il décide de s'associer avec son père en vue d'une production bien particulière. La proximité d'Unifermes et la possibilité de s'intégrer à cette équipe furent les facteurs déterminants de cette décision.

III - MODE D'EXPLOITATION

1) Les cultures

- L'herbe : foin et pâturage
- céréales : maïs, blé. Le GAEC fait appel à une entreprise pour l'ensilage et la moisson.
- fruits : pêches, poires, cerises : commercialisées par l'intermédiaire d'Uniforme.
- Légumes : cette activité est amenée à se développer et s'orienter vers la production d'un légume d'été afin d'occuper cette période où l'activité est moins intense. La production sera surtout de haricots et de cornichons afin de constituer un appoint.

2) Les productions animales

a) Le lait des 7 vaches est livré à une coopérative de Saint Genis Laval.

b) Production porcine : En 1979-80, la production a été de 50 porcs : 34 ont été achetés durant l'été pour être abattus lors d'une période s'étalant du 5 novembre au 12 février.

16 suivants ont été acquis fin novembre, abattus du 15 mars au 30 avril. L'originalité de cette activité

réside dans le fait que les exploitants transforment eux-mêmes leur production en charcuterie qui est totalement commercialisée par l'intermédiaire d'Uniforme.

c) La conduite de l'élevage porcin

La porcherie est installée dans un ancien bâtiment et se compose de 3 cases de 12 porcs. L'abattage des porcs en fin de production se fait à raison de 3 par semaine, il faut un mois pour libérer une case.

L'alimentation est au départ constituée de granulés post sevrage du commerce, puis le relais est pris par une ration à base de petit lait (L'un des participants d'Uniforme, GAEC de Bourg Neuf confectionne des fromages et assure l'apport en petit lait), céréales : orge, blé, maïs concassé, de pommes de terre, une tonne de courgettes également et pour équilibrer le tout, un complément minéral vitaminé. Au total, nous avons une consommation de 100 kg d'aliment industriel par animal, soit 60 % moins qu'en élevage en batterie (230 - 240 kg), nous nous rapprochons d'une production traditionnelle de type familial.

L'abattage a lieu en l'Etablissement Bonnier & Cie à Mornant, abattoir privé d'intérêt public. Les différentes phases sont les suivantes : Electronarcose, saignée, la

carcasse est ensuite retirée de la chaîne pour être brûlée à la paille (opération appelée buclage du porc), afin de produire une charcuterie de meilleure qualité (Lard, jambon, saucisson, pâté de tête) puis réintégration dans la chaîne. Enfin le propriétaire récupère la carcasse en fin de chaîne, dûment estampillée.

Coût de l'abattage : 55 centimes par kilo, soit 50 francs par porc.

Le transport des carcasses s'effectue dans une remorque répondant aux Normes Sanitaires, agréée par les services vétérinaires.

IV - ACTIVITE DE TRANSFORMATION

Pourquoi et comment ces cultivateurs éleveurs ont-ils été amenés à se livrer à des activités de transformation ?

Le point de départ se situe à l'époque du grand père de Guy. Celui-ci, charcutier à Lyon en 1911, part à l'armée pour en revenir en 1918 et épouser une paysanne. Dès lors, il conserve son activité de charcutier en effectuant des abattages fermiers dans les exploitations de la région. Le père, Joseph, assure la succession, au départ par goût, puis par nécessité, malgré des problèmes de santé, l'exploitation demandant cet apport financier.

Uniforme offrant la possibilité de commercialiser les produits finis, sous l'impulsion du fils, celui-ci reprend son activité de charcutier, et transforme les porcs de sa propre exploitation.

1) Technique de fabrication et type de production

Il y a environ 200 kg de carcasse à transformer.

Les opérations préliminaires sont les suivantes : découpe, désossage et séparation du lard et du maigre, ceci afin d'obtenir une qualité constante. Saucisson, pâté de tête, de campagne, Jambonneau et boudin constituent les produits finis. L'activité prédominante est la fabrication des saucissons.

a) Réalisation du saucisson :

Mode de fabrication "artisanal"

- Séparation du lard et du maigre
- Hachage
- Assaisonnement

- Pétrissage à la main, technique particulière, héritée du grand père, afin d'aérer la viande au lieu de la resserer pour augmenter les qualités gustatives du produit. Ce petit détail fait ressortir le côté artisanal de cette production.

- Mise en boyaux
- Séchage : 3 à 4 mois minimum.

En définitive, nous avons une production de 120 kg de produit frais, qui 3 mois après, donneront 80 kg de produit fini, commercialisé en 2 semaines.

b) Le pâté de campagne

- 1/3 de lard

Composition - 1/3 de maigre

- 1/3 de foie

Le facteur limitant est représenté par la viande maigre.

. Hachage

. Assaisonnement

. Pétrissage

. Mise en bocaux (Ceux-ci sont fournis par Unifirme et consignés.

. Stérilisation en stérilisateur de ménage à raison de 3 heures de cuisson.

La production s'élève à 20 kg de pâté par semaine (soit 40 bocaux).

c) Le pâté de tête

Constitué de têtes, couennes cuites en l'état puis désossées. Ensuite on procède à un hachage assez fin qui donne en fait un fromage de tête plutôt qu'un pâté. Celui-

ci sera commercialisé au détail

d) Le jambonneau

Vendu frais

e) Le boudin

Sang, oignons, lait 30 %. La production s'élève à 40 kg par semaine.

Pour des raisons hygiéniques et sanitaires, la fabrication s'achève fin avril.

2) Importance de cette production

Cette activité constitue l'atout majeur de l'exploitation, elle permet une valorisation appréciable du produit de départ. Le porc vendu sur pied aux environs de 1 000 Francs, rapporte en fait 2 000 Francs. Cependant, cette production demande un certain savoir faire et représente un surcroît de travail de 24 heures par semaine.

L'investissement a été le suivant : Achat d'une remorque (8 500 Francs), aménagement du local de fabrication et matériel de charcuterie (8 000 Francs).

A la question d'un éventuel achat de carcasse à l'extérieur afin de rentabiliser ces installations, il a été répondu par la négative :

- Les éleveurs désirent transformer leurs productions, et non devenir charcutiers.

- La qualité du produit fini est en rapport avec la qualité de la viande de départ.

- L'achat d'une carcasse à l'extérieur poserait des problèmes législatifs.

V - RAPPORT AVEC UNIFORME

1) Du point de vue de l'éleveur

Cette structure originale de production n'est possible que par la présence d'Uniforme. La production de légumes d'été s'intègre également dans cette structure.

L'objectif est la suppression des vaches laitières de l'exploitation pour se consacrer exclusivement à l'élevage et à la transformation du porc. Objectif aujourd'hui atteint. Le problème est de savoir où s'arrêtera la production si la demande augmente. Passerons-nous à un élevage de type industriel ? Nous pensons pouvoir affirmer que non, mais la question mérite d'être posée.

2) Du point de vue Uniforme

Intérêt d'un rayon de charcuterie constituant un produit d'appel. Petit détail non négligeable : Joseph Palluy possédait déjà une solide réputation de charcutier

dans la région, ses produits possédaient déjà un certain "label" de qualité.

CONCLUSION

La participation de cette exploitation aux activités d'Unifermes s'explique par sa situation géographique, mais surtout, seule cette structure permettait le retour du fils à la ferme. La particularité du GAEC du Logis Neuf dans Unifermes c'est la production de charcuterie artisanale.

LE GAEC du VIEUX RELAIS

Constitué de Jean-Michel Guyot, Pascal et Guy Rivoire

Le PONT ROMPU 69700 GIVORS

I - CARACTERISTIQUES DE L'EXPLOITATION

La demande d'installation en GAEC a été déposée en mars 1979 ; le 20 juillet il obtint l'accord de la commission départementale ; le 20 septembre 1979, agrément sur le plan national.

1) Surface agricole

Elle est de 38 hectares, répartis de la façon suivante :

4 hectares de maïs

15 hectares de blé, seigle

5 hectares de cultures maraîchères

2,5 hectares à St Laurent : irrigués

3 hectares au Pont Rompu

1 200 m² de serre non chauffée mais dotée d'un système antigel.

Propriétaires

3 hectares appartiennent à Jean Michel Guyot

23 hectares sont la propriété de M. Rivoire père

12 hectares restants sont loués à de nombreux propriétaires.

Le GAEC loue la totalité de ses terres.

2) Productions animales

Nous avons une production de poulets fermiers et 250 poules pondeuses.

3) Les exploitants

Jean-Michel Guyot

Détenteur d'un BTSA, fit une année d'enseignement en maison familiale rurale, puis décide de revenir à la terre.

Guy Rivoire

BTA obtenu par le biais du CTAR (Formation continue)

Pascal Rivoire

Niveau BTA.

II - MODE D'EXPLOITATION

1) Cultures

a) Céréales

Les 4 hectares de maïs sont récoltés en épis, mis à sécher en crib et servent à l'alimentation des volailles.

La production des 15 hectares de blé et seigle est en grande partie vendue à une coopérative.

b) Les cultures maraîchères

Légumes : salades = 20 %, tomates = 19 %, endives = 15 %, haricots = 9 %, radis = 6,5 %, pommes de terre nouvelles = 6 %, navets, épinards, carottes, etc...

Ces espèces sont cultivées de façon traditionnelle en plein champ ou sous serre. Cependant, quelques productions méritent une attention particulière, soit par la technique mise en oeuvre, soit par l'importance économique qu'elles revêtent.

. La culture des endives : s'effectue selon la technique de IWRA de Beauvais : on réalise un semis en pleine terre, puis les plans sont récupérés et stockés en chambre froide sous température et hydrométrie contrôlées. Ceux-ci sont ensuite utilisés eu long de l'année en atelier de forçage, dans une atmosphère à 95 % d'humidité et à une température variant entre 19 et 13° selon les

exigences. Dans ces conditions, il faut environ 3 semaines pour produire une endive.

Cette technique relativement élaborée passionne réellement les producteurs.

. Les salades : Cultivées en plein champ du 15 mai à la fin novembre, en autre époque de l'année elles sont produites en serres, ce qui permet une répartition très homogène avec cependant un manque de 2 mois.

. Les tomates : produites sous serres et en plein champ. Il faut souligner ici l'intérêt des dates de productions, ainsi, pour la tomate qui n'arrive qu'en juillet, alors qu'Unifirme pourrait en commercialiser depuis mai, si elle en faisait l'achat à l'extérieur. Cependant, la clientèle commence à comprendre ces facteurs limitants, faisant souvent le parallèle avec leur jardin.

c) Les fleurs

Production récente sur l'exploitation qui se révèle très intéressante au point de vue financier car elle se situe au printemps à une époque où les productions sont peu nombreuses. Elles sont commercialisées sous la forme de plants en motte de terreau, les variétés sont les suivantes : oeillet d'Inde, rose d'Inde, sauge, pétunia, géranium, bégonia.

d) Cultures fruitières

Framboises : très contraignantes : approvisionnement journalier.

e) Plants de légumes

Salades, tomates, plus de 16 000 en 1980.

2) Productions animales

a) Les poulets de chair

La cadence est de 250 poussins de 1 jour achetés toutes les trois semaines et vendus entre 12 et 15 semaines. Dans un proche avenir, cette production devrait s'intensifier ; on envisage la construction de 3 poulaillers en cours 1981. Ces trois bâtiments constitueront six locaux différents isolés, à ventilation statique, possédant une aire d'exercice, dans le but d'associer une production semi-intensive et les exigences de la production d'un poulet de type fermier.

L'alimentation est composée au démarrage de granulés, puis à partir de six semaines de maïs broyé.

L'abattage est effectué à la ferme au moyen d'une installation agréée (25 à 30 sujets par heure).

A l'heure actuelle cette production est insuffisante, Uniforme ne commercialise que 60 à 80 volailles

par semaine, alors que la demande reste supérieure (pas loin du double).

b) Les poules pondeuses

250 pondeuses produisent 400 douzaines d'oeufs par mois ; elles sont nourries de céréales et d'herbe.

Cette production est encore largement insuffisante, l'oeuf est vendu extra frais, pondue depuis 3 jours au maximum.

III - RAPPORT AVEC UNIFORME

1) Du point de vue des exploitants

Guy Rivoire et Jean Michel Guyot font partie du noyau des fondateurs d'Uniforme. Déçus par l'inefficacité de l'action syndicale, ils voulaient rechercher de nouvelles solutions, notamment en commercialisant leurs produits en fonction des contraintes de la région et de leur exploitation. Possédant une faible surface de culture maraîchère, la commercialisation en gros offrait peu d'intérêt.

La proximité de la ville de Lyon fournissait un marché potentiel important. Mais sous quelle forme ? Le marché de détail sous sa forme traditionnelle est peu compatible avec les exigences de la bonne marche de l'exploitation. En fait, la structure d'Uniforme semble être la mieux adaptée aux exigences des 3 exploitants.

A l'heure actuelle, nous voyons l'exploitation

prendre une certaine orientation en fonction des possibilités de vente par l'intermédiaire d'Unifermé.

- Les cultures maraîchères sont l'objet de soins constants en vue d'une production de qualité et établies dans le temps afin d'assurer un approvisionnement régulier du stand.

- Productions florales

- Production de poulet fermier, qui n'existe que par les débouchés offerts par Unifermé.

2) Point de vue d'Unifermé

Le GAEC du Vieux Relais constitue un élément solide grâce :

- aux cultures maraîchères (salades, endives, tomates).

- à la production de fleurs en mottes de terreau, bienvenues à une époque de l'année où l'activité est en baisse.

- à la production de poulets fermiers, d'une qualité supérieure à la moyenne des produits trouvés dans le commerce. Ils constituent donc un produit d'appel, le consommateur étant très sensible à cette production.

CONCLUSION

Le GAEC du Vieux Relais, se singularise par sa production de poulet fermier, très recherché par la clientèle, et également par ses productions florales qui apportent une gamme de produits, à une époque où l'activité est restreinte. Cependant, les produits offerts à la clientèle, étant de nature périssable, un approvisionnement journalier du stand est nécessaire (framboises, tomates, salades) ; heureusement, la proximité de l'exploitation par rapport au local (400 mètres) simplifie les livraisons.

EXPLOITATION de Jean Paul DANDEL

Rue Gailleton 69630 CHAPONOST

I - CARACTERISTIQUES DE L'EXPLOITATION

1) Surface agricole

L'exploitation possède une superficie de 11 hectares, 9 appartiennent à M. Dandel Père, 3 sont en fermage, 2 en location sous bail, le dernier appartient à plusieurs propriétaires.

La répartition est la suivante :

- 4 hectares de fruits
- 1 hectare de marécages
- 7 hectares de céréales

Le cheptel

Il se compose de 3 vaches laitières et de 4 destinées à la boucherie. Une partie de lait est vendue au détail, le reste à une coopérative.

2) Les exploitants

M. Dandel Père

Cultivateur

Jean Paul Dandel

Il a reçu une formation de 3 ans à la maison familiale rurale de Ste Consorce (Rhône), complétée par une année à l'institut rural à Bourg de Péage (Drôme) en section arboriculture fruitière. Ce cycle d'étude s'achève par un an de stage. Jean Paul restera d'ailleurs un an et demi comme ouvrier chez son maître de stage.

Actuellement travaille avec son père sous le statut d'aide familial ; on envisage très prochainement la création d'un GAEC entre le père et le fils.

II - MODE D'EXPLOITATION

1) Les cultures

a) Les céréales

La production de blé reste assez faible, par contre la culture du maïs est prépondérante. L'assolement se déroule de la façon suivante : 2 à 3 ans de maïs succède à une culture de blé, quelquefois d'orge. Dans ce schéma s'intercale une rotation avec les poireaux. La culture du maïs est intensive, l'exploitation faisant partie de l'association d'irrigation de Mornant Millery. La récolte est vendue en grande partie à des collègues éleveurs, sans intermédiaires.

b) L'herbage

Il représente une superficie de 1 à 2 hectares dans des terres trop humides. Mais la mise en place d'installation de drainage va permettre la transformation de ces surfaces d'herbes en cultures.

c) Les cultures fruitières

Elles représentent un revenu important et sont commercialisées par l'intermédiaire d'Uniforme. Il faut remarquer, dès maintenant, que Gérard L'Hopital est également producteur de fruits au sein de l'équipe d'Uniforme. Cependant, les problèmes de concurrence sont résolus par les faits suivants :

Les productions ne sont pas identiques.

Gérard L'Hopital dispose d'installations frigorifiques qui permettent un étalement de la commercialisation des produits.

Les productions sont :

- Pommes : 3 tonnes par an
- Foires : 3 tonnes par an
- Pêches : 30 tonnes par an, 70 % de blanches commercialisées par l'intermédiaire d'Uniforme.

- Nectarines : (Brugnons, il s'agit d'une pêche à peau fine) produit qui a peu de succès auprès du consommateur du fait de son prix élevé.

- Cerises : 50 % de la quantité produite est commercialisée par l'intermédiaire d'Unifirme, ce qui représente un gain de 25 % par rapport à la vente en gros.

- Fraises : 4 à 5 tonnes en deux mois, Jean Paul est le seul producteur au sein d'Unifirme.

. C'est une culture pratiquée depuis longtemps sur l'exploitation, jadis de façon traditionnelle, actuellement la technique a évolué :

1

* Achat de plants à des producteurs agréés (IWRA), pour des problèmes de qualité et sanitaires (Maladies virales et fongiques)

* Forçage sous tunnel plastique. Il faut remarquer qu'il est difficile de procurer des plants parfaitement sains. La culture sous tunnel est une technique onéreuse, cependant la récolte d'automne ainsi permise, couvre les investissements.

. Le Plant de l'année est cultivé sous tunnel, la deuxième année, il est laissé en pleine terre.

. La cueillette représente une phase importante de la production et requière parfois une main d'oeuvre extérieure.

. La livraison à Unifirme se fait tous les deux jours.

. La vente est plus ou moins régulière avec une demande plus forte le week-end.

d) Les cultures maraîchères

Il s'agit de poireaux uniquement, culture qui s'intercale dans l'assolement avec le maïs et le blé.

2) L'élevage

Fortement remis en question par le fils, il s'agit plutôt d'une tradition qu'une nécessité. Le lait est commercialisé au détail, au sein de l'exploitation.

III - LES RAPPORTS AVEC UNIFIRME

1) Point de vue des exploitants

Le retour de Jean Paul sur l'exploitation paternelle n'a été possible que dans le cadre d'une commercialisation des productions de détail, par l'intermédiaire d'Unifirme.

2) Point de vue d'Unifirme

Jean Paul assure la production de fruits et notamment les fraises.

3) Les projets

Cultures de produits nouveaux : rhubarbe, petites tomates d'apéritif.

Dans un proche avenir, nous verrons naître un atelier de transformation des fruits en confiture et fruits au sirop (en association avec Gérard L'Hopital) et de conserve de légumes (avec le GAEC du Vieux Relais).

CONCLUSION

L'atout majeur de la ferme réside en la production de fraises, et dans un proche avenir, de confitures artisanales.

Nous assistons chez Jean Paul Dandel à un changement d'orientation : il vendait tout en gros, ce qui lui faisait une recette sur 3 mois. Actuellement, il vend au détail, les rentrées d'argent s'effectuent jusqu'à Noël pour la pomme et la poire ; ce qui fait qu'en début de l'année 1979, par exemple, il tenait ses permanences au stand sans aucun apport donc pour un revenu nul. Il fallait accepter de bon gré le système. Actuellement il fait un effort pour produire plus tôt dans la saison (fraise sous tunnel plastique). Son objectif est de tirer un revenu plus régulier d'Unifirme par le biais d'une production de confiture, également de poireau pour un travail d'hiver qui représente une saison creuse pour lui.

L'EXPLOITATION DE Gérard L'Hopital

I - L'EXPLOITATION

1) Surface agricole

Elle occupe une surface de 11 hectares, 2 sont en propriété, les 9 autres sont en fermage, mais dans une zone agricole irriguée, ce qui écarte toute possibilité d'expropriation dans les années à venir. Les bâtiments sont la propriété de l'exploitant. La répartition est la suivante :

7 hectares en plantations fruitières

- . 2 ha de pommiers
- . 1 ha de cerisiers
- . 2 ha de pêchers
- . 2 ha de cassis, framboises, groseilles,

Prunes, abricots coings.

1 hectare de marécage

3 hectares de céréales

L'irrigation est assurée par l'association de Mornant Millery.

2) Les exploitants

Il y a théoriquement 2 exploitations : celle de M. L'Hopital Père et celle de Gérard, en réalité les deux ne font qu'une.

M. L'Hopital Père travaillait sous le régime d'aide familial chez son propre père qui était éleveur, puis à la suite d'un stage exerça 7 ans maître valet dans une exploitation de Grigny et c'est en 1956 qu'il s'installa en fermage dans la région.

Gérard L'Hopital : Il effectue 3 ans d'études en maison familiale rurale à Sainte Consorce (Rhône) obtint son BPA après une année à Bourg de Péage et termine ce cycle par un stage chez un fruitier de la Drôme.

Il gère son exploitation depuis 1976.

Parfois les exploitants l'ont appelé à une main d'oeuvre extérieure pour la récolte.

II - LE MODE D'EXPLOITATION

1) Culture fruitière

Les vergers sont dotés d'un système d'irrigation, donc d'antigel. Gérard ne pratique plus le labourage de la terre entre les arbres mais un passage régulier au gyrobroyeur, en laissant les déchets végétaux sur place, cette

technique donne de bons résultats. Les facteurs de production d'un bon fruit sont les suivants :

- Le terrain
- L'année et le climat
- Les soins (taille, élimination des fleurs de mauvaise qualité, etc...)
- Epoque de la récolte

L'originalité de l'exploitation réside dans la possession de deux chambres froides et un système de commercialisation de détail très organisé.

Les chambres froides.

150 m² au total, permettent la conservation des pommes jusqu'à fin mai, le relais est alors pris par d'autres fruits. Les pêches se conservent huit jours, mais l'avantage est de pouvoir les travailler à froid.

Les poires, quant à elles, se conservent jusqu'à fin avril.

Les cerises se conservent 8 jours.

Productions totales.

60 tonnes de Pommes

25 tonnes de Pêches

10 tonnes de Poires

2) Cultures maraîchères

Ce secteur était plus développé quand il faisait les marchés ; et donc à la création d'Uniforme, il fut d'un grand secours de par la variété de ses productions.

Actuellement, il produit :

- des cardons (c'est le spécialiste d'Uniforme)
- des belles de printemps
- des chicorées amères
- des pommes de terre nouvelles

Les cardons font l'objet d'une transformation et sont vendus stérilisés.

3) Les céréales

2 hectares de blé

1 hectare d'orge

Il s'agit d'une production mineure, qui est utilisée au sein même de l'exploitation (Poulaillers) et le reste est vendu à des particuliers. En fait, il s'agit d'occuper des terrains en attente (rotation) et des terrains mauvais pour la culture fruitière.

III - LA COMMERCIALISATION DES PRODUCTIONS FRUITIERES ET MARAICHÈRES

Les prévisions pour chaque année se révèlent exactes et il y a peu de déchets.

Répartition de ces ventes :

- Unifirme.....	30 %
- Détail.....	40 %
- Marché gare.....	30 %

IV - RAPPORT AVEC UNIFORME

1) Pour Gérard L'Hopital

C'est le dernier participant de l'équipe de départ, amené au sein de l'équipe par Jean Paul Dandel.

Gérard est très attiré par cette expérience de travail en groupe, le marché de détail présentant les inconvénients suivants :

- . Astreignant : Présence, même le dimanche
- . Vente d'une quantité limite de marchandise
- . Mais surtout démarche très individuelle,

les différents participants des stands sont très peu structurés du point de vue action collective, et ne font aucun effort dans cette direction, ce qui est très choquant pour le syndicaliste militant qu'est Gérard.

2) Pour Unifirme

Gérard, au départ, était le seul vraiment structuré pour le marché de détail et possédait une sérieuse expérience

de la vente, il a constitué l'un des facteurs non négligeable dans la mise en route d'Unifermé.

Il apporte des fruits toute l'année en quantité et en variété (pommes : golden, canada, Mill rose brugnons, pêches, abricots, prunes...) avec une régularité et une qualité toujours égales.

3) Projet d'avenir

Gérard pense supprimer sa production de légumes à l'exception des cardons et des chicorées, qui représentent un travail d'hiver, et se spécialiser dans la culture fruitière et ne plus commercialiser ses produits que par l'intermédiaire d'Unifermé et le marché de gros.

On voit également naître un projet d'installation d'un atelier de transformation des fruits en commun entre les deux producteurs fruitiers, Jean Paul Dandel et Gérard L'Hopital.

A l'heure actuelle, nous avons une production de cardons stérilisés, pêches au sirop ; Unifermé a également, dans cette applique développé une activité de transformation des fruits en jus de Pomme. Unifermé achète les fruits aux adhérents et s'occupe de la fabrication et du conditionnement, tout le monde y participe, mais la plus value revient à Unifermé. Cela fait un produit de plus, mais surtout, une année de grêle par exemple, cela permet

de payer malgré tout des pommes aux producteurs.

L'année dernière, 3 participants ont suivi un stage à Nantes sur la transformation artisanale des fruits : congélation, confitures, fruits au sirop, alcool, sorbet.

Les deux producteurs fruitiers envisagent très sérieusement la mise en route d'une unité de production de confiture.

CONCLUSION

Gérard L'Hopital, du fait de son expérience des marchés de détail a joué un très grand rôle au départ de l'expérience Unifermé, et actuellement, de par ses équipements (Chambre froide) assure une production de fruits toute l'année.

LE GAEC de BOURG NEUF

EXPLOTTATION DE Messieurs Gaby Villard et Claude Savoyat

69700 St Jean de Toulas

I - CARACTERISTIQUES DE L'EXPLOITATION

1) Surface agricole

48 hectares en fermage, les baux sont de neuf ans.

Toute cette surface appartient aux personnes suivantes :

- 24 ha au beau-père de Gaby Villard
- 15 ha à sa mère
- 8 ha, location de Claude Savoyat en indivision

avec sa soeur.

Le GAEC loue les 48 hectares à leurs propriétaires.

Les cultures sont réparties de la façon suivante :

- 6 hectares de blé..... commercialisé
- 4 hectares d'orge Alimentation
- 2 hectares d'avoine des ruminants
- 5 hectares de maïs..... Ensilage (Alimenta-
tion des ruminants)
- 1 hectare de tabac..... commercialisé

- 2,5 hectares de Pommes de terre..... Commercialisé par i
termédiaire Uniferm
- 8 hectares Prairie permanente..... 1 coupe de foin, pa
turage des génisses
sur les repousses.
- 10 hectares Prairie temporaire
avec culture dérobée
de maïs dense pour
fourrage vert.

2) Le Cheptel

Constitué de bovins uniquement.

. 23 laitières FFIN x Holstein, certaines
sont déjà de 4e génération. Moyenne de lactation : 4 600 l.

. 39 génisses dont la moitié rentreront dans
le troupeau laitier, inséminées par les taureaux du centre
de Bel Air pur Holstein.

2/3 du lait est vendu à une coopérative, le 1/3
restant est commercialisé sous forme de fromages par l'in-
termédiaire d'Uniferm.

3) Les exploitants

Gaby Villard

Etudiant à l'Ecole d'Agriculture de Limonest (Rhôn

rentre à l'ISARA de Lyon. Diplômé, il a une activité rurale, dans la ferme de ses parents, cependant celle-ci se révèle insuffisante (15 hectares et 5 vaches). Il sera durant 3 ans enseignant de Zootechnie à l'Ecole d'Agriculture de Limonest.

En 1976, il cesse son activité d'enseignant pour s'occuper à temps plein de la ferme. L'idée d'une association en GAEC germe rapidement.

Claudè Savoyat

A l'origine, exploitation de 8 à 10 hectares et quelques laitières.

Détenteur d'un BPA, il fut correspondant du Figaro, puis représentant en matériel de motoculture. Possédant de nombreuses idées communes avec Gaby, le projet d'une association se concrétise et en 1978 naît le GAEC de Bourg Neuf.

II - MODE D'EXPLOITATION

a) Cultures traditionnelles (cf ci-dessus)
sauf 7 hectares irrigués :

- 4 hectares de maïs
- 1 hectare de tabac
- 1 hectare de luzerne
- 1 hectare de pommes de terre

b) élevage

Troupeau laitier

Nous avons déjà constaté une moyenne de 4 600 kilogrammes de lait par lactation, le but est d'atteindre 5 000 kilogrammes.

. Alimentation

- été : Herbe et culture dérobée à partir de juillet : maïs, Sorgho. Les crucifères (Choux) sont réservés aux génisses du fait de la contamination du lait par une odeur caractéristique.

L'apport d'un supplément minéral vitaminé est indispensable pour maintenir le niveau de production.

- hiver : la ration de base est de $\frac{2}{3}$ d'herbe et $\frac{1}{3}$ de Maïs.

. Stabulation

47 logettes sont prévues ; les animaux ne sont pas entravés. On pratique le zéro paturage, l'apport de l'aliment se fait par intermédiaire d'un couloir de distribution. Le ramassage du lisier se fait régulièrement à l'aide d'une raclette adaptée au tracteur.

. La traite

Effectuée en salle de traite, de conception moderne, le lait est recueilli en tank par intermédiaire

d'un pipe line, afin d'éviter des contaminations bactériennes. 300 à 350 litres de lait sont ainsi collectés par jour, 200 vendus à la coopérative, 100 à 150 litres sont présurés.

. La production fromagère

Elle est ainsi répartie :

- Fromage blanc.....	65 %
- $\frac{1}{2}$ sec.....	15 à 20 %
- Affiné.....	15 %

La technique de fabrication commence à être maîtrisée, et cette production va être amenée à se développer.

Il se pose ici le problème de la régularité des produits et de la qualité qui arrivent à varier dans le temps. Gaby Villard et Claude Savoyat ont encore des problèmes de séchage.

L'aspect du fromage fermier est important pour Unifermes ; le client espère trouver du fromage à Unifermes, car, à l'idée de ferme, on associe souvent lait et vache.

L'objectif est la transformation de 300 litres de lait par jour et la vente de lait cru veut l'obtention de la patente.

. Les génisses

Elles sont réparties en différents lots en fonction de l'âge :

- 0 à 3 mois
- 3 à 6 mois
- 6 à 12 mois
- 12 à 18 mois
- Génisses prêtes à la saillie
- 1 lot de vaches tarées

Ces génisses seront réincorporées dans le troupeau ou vendues sous la dénomination rurale de "génisses prêtes".

III - RAPPORT AVEC UNIFORME

1) Pour Uniforme

- Pommes de terre de consommation : 60 tonnes (unique producteur).
- Fromages : Production originale au sein d'Uniforme ; permet d'offrir au consommateur un produit de qualité, de plus en plus recherché du fait de la demande actuelle de produits fermiers. Pour les producteurs, cela permet une valorisation du produit brut, qui nécessite malgré tout un travail important : 2 heures pour transformer 90 litres de lait soit 200 fromages.

Stockage :

- Fromages blancs..... 48 heures
- $\frac{1}{2}$ secs..... 4 jours
- Affinés..... 3 semaines

production plus périlleuse et délicate quant à sa bonne conduite.

- Rigotte sèche..... 3 mois, problèmes de ventilation.

2) Pour les exploitants

Unifermé permet la commercialisation dans de bonnes conditions de ces fromages et pommes de terre. La vente du $\frac{1}{3}$ de la production laitière transformée représente le même chiffre d'affaires que les 2 autres $\frac{1}{3}$ qui sont vendus à la laiterie.

CONCLUSION

Le GAEC de Bourg Neuf permet à Unifermé d'offrir à sa clientèle des fromages fermiers de haute qualité.

LA FERME DE LA COTE

EXPLOITATION de M. Christian PERROT

69440 MORNANT

I - EXPLOITATION

1) Surface agricole - Production

Elle se compose de 10 hectares, loués au père de Christian, tous en zone agricole. Elle se répartit de la façon suivante :

- 6,5 hectares de prés
- 2 hectares de maïs (fourrage vert)
- 1,5 hectare de céréales (avoine, orge, maïs)

qui sont utilisés pour l'alimentation du troupeau.

2) Le troupeau

Constitué de 42 chèvres et 1 reproducteur. Il a été acquis en 3 fois : un premier lot de 25 têtes, puis un deuxième de 6 et enfin 12 têtes plus le reproducteur.

8 laitières sont inscrites et le reproducteur également qui provient d'une station de l'INRA.

II - L'EXPLOITANT

Titulaire d'un BAC D', effectue 1 an d'aide familial puis part à l'armée. Ensuite, il sera salarié en tant que technicien agricole dans le Beaujolais et obtient également un BTS d'élevage par la promotion sociale.

Il reste sans emploi durant quelques temps. Durant cette période, il aide Gaby Villard et Claude Savoyat dans la réalisation de leurs projets. C'est de là que naît l'idée d'une intégration au sein de l'équipe d'Uniforme en tant que producteur de fromage de chèvres, domaine où il se sait capable de fournir un travail de qualité. En septembre 1979, il fait l'acquisition de 25 chèvres, et pensait alors que cette activité ne l'occuperait qu'à mi-temps ; très vite il doit se rendre à l'évidence que la production de fromage de chèvres constitue une activité à elle seule.

Il commercialise ses produits par l'intermédiaire d'Uniforme en mars 1980.

III - MODE D'EXPLOITATION

1) Conduite des cultures

Travaille avec son père, qui lui prête le matériel. Il a pour projet le renouvellement de ses prairies.

2) Conduite de l'élevage

a) Alimentation

en été : pâturage libre - distribution d'un complément à la traite et du foin

en hiver : ration à base de foin, céréales dès le 2e ou 3e mois de gestation et pâturage.

b) La traite

Elle se fait à la main, l'acquisition d'une machine est prévue pour l'année prochaine. Elle nécessite une heure matin et soir environ.

c) Les opérations de transformation

Elles nécessitent 3 heures de travail journaliers, et se déroulent de la façon suivante :

- Le caillé : réalisé tous les jours avec la production de la veille au soir qui a été stockée à 4°. Cette opération se déroule pendant 24 heures.

- La mise en faisselle : durée : 24 heures.

- Salage

- Séchage : s'effectue dans une salle avec courant d'air permanent ; dure une journée.

- Affinage : opération de durée variable selon le produit désiré :

. $\frac{1}{2}$ sec et brique : 2 jours

. petit sec : 15 jours

En fait ces opérations nécessitent un tour de main plus intuitif que théorique, cependant, malgré son succès e

la qualité de sa production, Christian Perrot est inscrit au syndicat caprin des plateaux de Condrieux qui organise des stages à la demande des éleveurs, ce qui représente une source d'informations non négligeable.

IV - RAPPORT AVEC UNIFORME

1) Pour Christian

Seule la commercialisation par l'intermédiaire d'Uniforme permettait une installation dans de bonnes conditions, la structure en place permettait de bonnes prévisions de marché. Il envisage également la mise en oeuvre de culture de légumes de plein champ et d'hiver afin d'assurer une rentrée d'argent à une époque où la production laitière est la plus faible. Là encore, Uniforme permet la commercialisation dans les meilleures conditions.

Nous pouvons donc remarquer qu'Uniforme représente pour Christian Perrot un outil de commercialisation sûr, avant même de produire. Ce n'est pas négligeable, surtout en ce moment où il y a mévente de fromages de chèvres dans certaines régions.

2) Pour Uniforme

Christian Perrot est producteur d'un produit de haute qualité qu'il est toujours intéressant d'offrir

au consommateur. Si nous étudions l'aspect Marketing du produit, nous pouvons constater les choses suivantes :

- un certain snobisme vers l'achat du fromage de chèvre.

- il complète bien le "banc" Fromages pour le stand, car il y a quatre présentations suivant la forme ou l'état de séchage.

Cependant, à l'heure actuelle, cette production unique le met en marge des autres adhérents et il serait souhaitable qu'il offre d'autres produits. Sont envisagés : légumes d'hiver et de plein champ.

CONCLUSION

Ce jeune agriculteur est le seul producteur de fromage de chèvres au sein de l'équipe d'Unifermé et permet ainsi d'augmenter de façon intéressante la variété des produits qui sont proposés aux consommateurs.

TROISIEME PARTIE

Le fonctionnement d'Uniforme

I - Le fonctionnement interne

- 1) les réunions
- 2) tour de garde au stand
- 3) Banque de travail

II - Les rapports avec la clientèle

- 1) qui est client à Uniforme ?
- 2) Comment le client ressent-il l'effort produit par Uniforme ?
- 3) Que recherche le client ?
 - a - la qualité
 - b - la fraîcheur
 - c - un contact nouveau

III - LE FONCTIONNEMENT ADMINISTRATIF

1) Gestion - fixation des prix - bénéfices -

- a - fixation des prix
- b - achat au producteur
- c - les charges
- d - les bénéfices

2) L'étiquetage, les problèmes sanitaires et la législation

- a - l'étiquetage
- b - les problèmes sanitaires
 - b' cas de la charcuterie
 - abattage
 - atelier de transformation
 - normes à respecter
 - . chimiques
 - . bactériologiques
 - b'' les poulets
 - b''' les oeufs
 - b'''' les fromages

3) Transport et approvisionnement du stand

4) Bâtiments - Locaux

I - LE FONCTIONNEMENT INTERNE

1) Les réunions

Elles ont lieu tous les 15 jours, le jeudi soir. Nous pouvons constater la présence de tous les participants. En général, l'ordre du jour est défini par Yves Jacouty ; de nombreux problèmes y sont soulevés. Malgré tout, chacun peut exposer un problème qui n'est pas à l'ordre du jour, mais généralement Yves Jacouty est mis au courant.

- Evolution dans la gamme des produits à offrir à la clientèle.

- Bilan économique.

- Coordination entre les différents producteurs, notamment lors de concurrence, entre les 2 fruitiers par exemple, ou les 2 producteurs de fromages.

- Prévision de marché.

- Discussion de tous ordres : construction du nouveau local, achat de matériel, etc..

Nous devons souligner le caractère fondamental de ces réunions ; en effet, le bon fonctionnement d'Unifermes dépend de la participation effective de tous les adhérents. Ces contacts bi-mensuels évitent la mise à l'écart

d'un producteur par rapport aux autres, et ainsi, théoriquement, aucun ressentiment personnel ne peut naître.

2) Tour de garde au stand

Chaque exploitation est tenue à une journée et demie de présence par deux semaines et d'une présence de 2 personnes un week-end toutes les sept semaines (il faut remarquer qu'Yves Jacouty s'intègre également dans ce tour de garde du week-end).

Il est très important que les producteurs assurent eux-mêmes la permanence au stand, l'une des idées de départ étant la commercialisation des produits du terroir par les producteurs eux-mêmes.

Loin d'être déroutée par la présence de huit vendeurs différents, la clientèle est également très sensible à cette présence, de là en découle :

- un dialogue,
- un climat de confiance,
- la prise de conscience d'un système de vente directe, nous rapprochant du marché traditionnel,
- ce contact permanent constitue une émulation, les commentaires de la clientèle sur un produit constituent en quelque sorte une sanction pour le producteur.

Il semble que la présence au stand des adhérents de la SICA Unifirme soit fondamentale et doit être conservée quelle que soit l'évolution du système.

3) Banque de travail, de matériel, recherche d'informations.

La SICA Unifirme ne se contente pas d'une simple commercialisation et il y a de nombreux échanges de main-d'oeuvre et de matériel entre les diverses exploitations, dans un souci d'égalité, l'idée d'une "banque" où seraient comptabilisés les heures de travail et prêt de matériel a germé.

Recherche d'informations.

Unifirme a encouragé financièrement les producteurs fruitiers à suivre un stage sur la transformation artisanale des fruits à la ferme. Christian Perrot est inscrit au Syndicat caprin du plateau de Condrieux.

Unifirme contribue donc à améliorer la qualité de vie de chacun des agriculteurs, ceux-ci n'étant plus isolés les uns par rapport aux autres, mais constituant une structure unie.

II - LES RAPPORTS AVEC LA CLIENTELE

1) Qui est client à Unifirme ?

Nous n'avons pas effectué de sondage auprès de la clientèle, mais quelques après-midi de présence au stand nous ont permis de constater que des personnes de tous milieux venaient s'approvisionner à Unifermé avec, cependant, un facteur limitant : celui de la possession d'un moyen de transport.

Le week-end, il faut remarquer que les achats à Unifermé font l'objet d'une sortie à la campagne pour des personnes à emploi du temps chargé ou ne possédant qu'un seul véhicule par foyer.

2) Comment le client ressent-il l'effort produit par Unifermé ?

Le client aime découvrir de nouveaux produits, il apprécie les efforts faits pour répondre à la demande (cas de la charcuterie) de même que les moyens mis en oeuvre au niveau du stand : Banque réfrigérée.

Il apprécie le climat de détente d'Unifermé, souvent ce sont plus que des clients, des amis à qui l'on serre la main et avec qui l'on échange certains points de vue.

Il apprécie la qualité, n'hésitant pas à le dire au nouveau client en lui conseillant soit lui vantant tel produit.

3) Que recherche le client ?

a - la qualité

Sans porter le label de produit dit biologique qui fascine une certaine catégorie de consommateurs, nous sommes en droit d'affirmer que la gamme des produits offerts aux consommateurs est élaborée dans d'excellentes conditions et fait l'objet de soins attentifs et constants, nous pouvons citer entre autres :

- . de véritables poulets fermiers,
- . une charcuterie traditionnelle avec des porcs élevés à la ferme,
- . les producteurs fruitiers sont très attentifs, tout au long de l'année, à la qualité de leur production.

b - la fraîcheur

Ce mode de distribution permet un approvisionnement journalier du stand pour certains produits : salade, framboises, etc..

c - un contact nouveau

L'été 1980 a vu renaître une certaine fréquentation des marchés de détail, le consommateur lassé des grandes surfaces recherche ailleurs un contact humain. Avec Uniforme, nous nous rapprochons de la tradition du marché de détail.

III - LE FONCTIONNEMENT ADMINISTRATIF

1) Gestion - fixation des prix - bénéfices

La comptabilité est le domaine de Yves Jacouty secondé par Marie Noëlle Rivoire, épouse de Guy et par Guy Palluy.

a - La fixation des prix

Unifirme se base sur les prix du marché Gare, mais ce n'est qu'une tendance, les hausses momentanées ne sont jamais prises en considération. Quand les prix sont bas, Unifirme descend les siens. Cela est revu selon les produits. La salade, par exemple, n'a jamais été vendue à un prix inférieur à 4,00 Francs. Par contre, à une certaine époque, Unifirme vendait au détail les poireaux au prix de gros.

b - Achat au producteur

Unifirme achète au producteur 0,75 à 0,85 du prix de vente public, soit une marge de 15 à 22 %, dont 7 % de TVA.

Ce prix est indexé chaque jour de façon à rétribuer chacun au prix exact.

La variation de ces marges est fonction de différents facteurs, notamment la participation d'Unifirme dans la vente. Ex : le papier d'emballage de la charcuterie,

bocaux pour les conserves, etc...

c - Les charges

Ce sont :

- Le salaire d'Yves Jacouty
- Les frais d'emballage
- Le téléphone
- L'électricité
- Les investissements divers : banque réfrigérée, balances, etc..

d - Les bénéfices

- Ils sont réinvestis.
- S'il y a des excédents, on envisage de diminuer les marges, car la redistribution des bénéfices s'accompagne de 50 % de charges.

2) L'étiquetage et les problèmes sanitaires - La législation.

a) L'étiquetage :

Il est du ressort de la répression des fraudes, il s'applique notamment aux fruits : 1e ou 2e catégorie, et

b - Les problèmes sanitaires :

Nous avons surtout à craindre les risques de toxi infection liés à la consommation des produits d'origine animale.

b' Cas de la charcuterie

Guy et Joseph Palluy, pour la mise en oeuvre de leur production ont toujours demandé conseils et autorisations nécessaires à la Direction des Services Vétérinaires du Rhône.

* L'abattage

Il est effectué de façon officielle en l'établissement Bonnier et Cie à Mornant, abattoir privé d'intérêt public. Les carcasses sont soumises à l'Inspection Vétérinaire et récupérées dûment estampillées. Le transfert des carcasses s'effectue dans un véhicule agréé.

* Hygiène de l'atelier de transformation

Les règles d'hygiène sont respectées de façon scrupuleuse tout au long des différentes étapes de la fabrication.

* Normes à respecter

. Chimiques

Il existe des normes et des taux à respecter, par exemple, 120 PPM de nitrate représente le taux supérieur que doit contenir un saucisson.

. Bactériologiques

Recherche de salmonelles, clostridium, coligorme, staphylocoques, par exemple.

Les producteurs ne sont tenus à aucun contrôle, cependant nous les encourageons fortement à contacter un laboratoire agréé (Direction des Services Vétérinaires, Laboratoire de la chaire d'hygiène et Industrie des aliments d'origine animale de l'Ecole Vétérinaire de Lyon), afin d'effectuer quelques contrôles. Un par trimestre, par exemple, offrirait une excellente garantie pour le consommateur.

b'' Les poulets

Il s'agit ici d'une tuerie particulière où la cadence d'abattage est inférieure à 50 sujets par jour. Celle-ci ne doit pas être agréée, mais seulement déclarée à la Direction des Services Vétérinaires et recensée.

Là, encore, des règles élémentaires d'hygiène suffisent à l'obtention d'un produit parfaitement sain. Ce sont les suivants :

- * Locaux de plumage différents des locaux d'éviscération.

- * Ces 2 opérations doivent être réalisées par 2 personnes différentes, ou alors une hygiène corporelle poussée doit être respectée entre ces deux temps.

* Lavage de la carcasse s'il y a eu des problèmes à l'éviscération.

b''' Les oeufs

Il s'agit d'une production de type artisanal, l'exploitant n'est pas tenu de les mirer, ni de les calibrer. L'étiquetage également n'est pas obligatoire. Par contre, il est interdit de les laver et ils doivent être pondus et ramassés propres.

b'''' Les fromages

Les étables sont soumises aux règles de la prophylaxie collective et être indemne de brucellose et tuberculose.

En fait, le bon sens et le respect des règles élémentaires d'hygiène constitue une prophylaxie efficace des toxi infections d'origine alimentaire.

3) Transport et approvisionnement du stand

L'approvisionnement du stand est effectué par les producteurs eux-mêmes, cependant, Yves Jacouty est toujours prêt à suppléer un éventuel retard de livraison.

4) Bâtiment - Locaux.

Le local de départ a été construit à l'aide de matériaux de récupération, cependant il était doté d'une

banque réfrigérée et d'une installation de chauffage. Cette année 1981 verra l'implantation d'un nouveau bâtiment qui présentera les avantages suivants :

- Confort accru pour la clientèle
- Allégement de la tâche du permanent au stand
- Possibilité de stockage
- 1 bureau pour Yves Jacouty, intérêt certain car il permettra un travail plus efficace.

Les architectes contactés proposaient des projets trop luxueux, qui éloignent de l'esprit et des moyens de cette modeste entreprise qu'est Uniforme. Finalement, les adhérents ont fait appel à la Société intra bois, spécialisée dans la construction de bâtiments agricoles. Le modèle choisi reste simple et pratique, bien dans l'esprit des adhérents.

QUATRIÈME PARTIE

ANALYSE CRITIQUE ET DISCUSSION

I - ANALYSE D'UNIFORME

- 1) La réussite
 - a) économique
 - b) au niveau des adhérents
 - c) au niveau de la clientèle
- 2) Les échecs

II - APERÇU DE L'IMPORTANCE D'UNIFORME TEL QU'IL EST

- 1) extériorité des participants
- 2) un problème sigé : domination d'Uniforme sur ses adhérents.
- 3) Condition interne d'expansion ou de limitation
- 4) Possibilité d'une extension du système
 - a) autre initiative analogue
 - a' 5 fermes réunies
 - a'' La Halle Paysanne
 - b) des succursales

c) des points de vente multipliés

III - RAPPORT UNIFORME GRANDE CITE

- 1) Uniforme et le marché traditionnel
- 2) Uniforme et la qualité de la vie

I - ANALYSE D'UNIFORME

1) La réussite

a) Economique

Le chiffre d'affaires augmente régulièrement depuis 3 ans, et l'entreprise n'est pas remise en question par les adhérents.

b) Au niveau des adhérents

- Présence d'un adhérent supplémentaire depuis juin 1980 : Christian Perrot.

- Uniforme a permis le retour à l'agriculture de certains exploitants par les avantages économiques que représente la vente directe.

- Qualité de la vie

Les huit associés travaillent ensemble pour une cause commune, nous sommes très loin de l'action individuelle caractéristique au monde rural et du marché de détail. Mais nous avons une augmentation du temps de travail. Les réunions bi-mensuelles permettent un contact et un échange d'idées ; il n'y a pas que les avantages financiers qui attirent les adhérents ; derrière cette action, nous voyons s'affirmer un système de pensée différent.

c) Au niveau de la clientèle.

Uniforme offre une gamme de produits d'excellente qualité, tout au long de l'année et un contact

direct avec les producteurs et le monde rural.

2) Les échecs

Nous avons surtout à déplorer le départ de l'un des participants Jean Guinand et Christian Joannin. Lors d'un entretien avec ces deux ex-associés, nous avons tenté de comprendre les causes de ce divorce, et nous transcrivons l'analyse et les critiques d'Unifermé formulées par ces deux derniers.

a - Critique vis-à-vis du fonctionnement

- Présence au stand non rétribuée, une peréquation permettant de rétribuer chacun en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'intermédiaire d'Unifermé serait souhaitable.

- Frais de fonctionnement et charges trop importantes, une part importante de la plus value revenant à l'organisme Unifermé et non au producteur.

- Marge importante, les prix pratiqués étant équivalents à ceux des autres commerçants, ce qui nous éloigne de la vente directe, le prix de vente devrait être fixé en fonction des coûts de productions.

- Pas de recherche de débouchés à l'extérieur (restauration, Grandes surfaces...).

- Le pouvoir de décision est détenu par une minorité, l'attaché commercial notamment, certains actionnaires étant, soit tenus à l'écart, soit mal informés,

d'autres se désintéressent du fonctionnement et abandonnent leurs responsabilités. A ce propos, il semble intéressant de reproduire l'analyse faite par Jean Guinand et Christian Joannin quant à la position des actionnaires vis-à-vis d'Unifirme. Ont été retenues, quatre éventualités :

. Cogestionnaire

Tout associé peut analyser les chiffres et possède les mêmes possibilités de décision, de responsabilité.

. Coopérateur

Chaque associé apporte ses produits et souhaite être payé au meilleur coût. Il relègue ses pouvoirs à quelques associés pour gérer l'entreprise et fait confiance au directeur.

. Travailleur

Chaque associé exige que les produits soient payés à leur juste valeur ; il s'affronte au responsable et n'a pas le souci de la bonne marche de l'entreprise et est exclu des décisions.

. Chef d'entreprise

Chacun veut tirer le meilleur profit ; souhaite y développer les secteurs rentables ; espère des coups de marché le plus haut possible ; parle avec assurance de son affaire et donne le pouvoir au meilleur gestionnaire.

pour servir son intérêt.

L'analyse de ces quatre positions se révèle très intéressante, elle permet de définir certaines tendances, mais il serait abusif de donner à chacun une étiquette autour de ces quatre définitions, il existe toutes les nuances possibles.

. Place d'Unifirme dans le monde rural

Pour Christian Joannin et Jean Guinand, l'équipe d'Unifirme s'est isolée du reste du monde paysan, leur action est donc ponctuelle et marginale, et par conséquence, ne peut pas servir la cause du syndicalisme agricole. De plus, chacun des participants, du fait de l'augmentation du temps de travail, conséquence directe de ce mode de commercialisation des produits de la ferme, se sent également isolé de l'action militante et ne participe plus aux réunions du mouvement d'actions locales, ce qui semble être regrettable.

b - Les propositions

Il s'agit essentiellement de la mise en place d'une structure permettant un fonctionnement autogestionnaire. A cet effet, la création d'un comité de gestion serait souhaitable. Il serait composé de 5 mem-

bres : Marie Noëlle Rivoire (qui joue un rôle important dans la tenue de la comptabilité) et Yves Jacouty aidé par 3 associés, qui tourneraient, à raison d'un renouvellement par mois. Les tâches de ce comité seraient les suivantes :

- Analyser les chiffres de la semaine.
- Analyser la clientèle et noter la tendance du marché.
- Rencontrer le comptable.
- Etudier les différentes propositions commerciales.
- Assurer le suivi des décisions prises par le groupe.
- Emettre des propositions au groupe pour les décisions à venir.
- Préparer les réunions : Convocations aux réunions 8 jours à l'avance et reporter les décisions importantes à 8 jours.
- Une fois par semaine régler les apports des adhérents, de façon à ce que chacun connaisse les chiffres d'affaires et prenne conscience des inégalités.
- Rechercher une autre forme de fixation des marges.

Nous avons donc reproduit le point de vue de deux adhérents, déçus par l'évolution d'Unifirme. Il ne nous appartient pas de prendre position dans ce débat, mais seulement de faire ressortir les quelques points qui peuvent être à l'origine d'un échec, notamment la perte du contrôle d'Unifirme par les sociétaires eux-mêmes.

II - AVENIR DE L'IMPORTANCE D'UNIFIRME TEL QU'IL EST

1) Autolimitation des participants

Actuellement, les adhérents d'Unifirme n'envisagent pas l'intégration de nouvel associé pour les raisons suivantes :

- . Le nouvel arrivant doit accepter les idées et le mode de fonctionnement.

- . Il doit apporter des produits complémentaires, vin ou lapin par exemple, ou volailles autres que poulet.

- . Il ne doit pas être trop éloigné du stand, pour des raisons évidentes de facilité de communication.

- . La présence d'un nombre excessif de participants risquerait de détruire l'équilibre de cette association.

2) Problème de la domination d'Unifirme sur les adhérents

Cela semble être la difficulté majeure.

a - Conséquence de la marche d'Unifermé sur l'évolution des exploitations productrices et inversement quelles sont les influences de ces exploitations sur la marche d'Unifermé.

De ce point de vue, il semble que l'influence d'Unifermé soit hétéroclite sur la production des exploitants agriculteurs, ainsi :

Le GAEC du Vieux Relais investi dans la production de poulet fermier, production qui ne peut pas être rentable en vue d'une commercialisation de gros. La production de plantes en motte également ne se fait que grâce à l'existence d'Unifermé.

Le GAEC du Logis Neuf, lui s'oriente vers une production de charcuterie et fait une tentative de transformation des fruits à la ferme.

Le GAEC du Bourg Neuf a réservé une part importante de son installation laitière à la transformation fromagère.

En ce sens, l'objectif de départ est atteint. Les difficultés économiques éventuelles et de commercialisation peuvent être surmontées par des changements de productions

ou des infléchissements, mais, ici, une nouvelle difficulté surgit du fait de la lenteur des reconversions.

b - Le 2e problème est de situer à chaque étape d'activité où se trouve le centre de décision.

Est-ce les producteurs par addition de leur volonté à chacun, l'ensemble des adhérents de la SICA forme une entité propre, ou l'appareil de gestion Unifermes ?

Nous pouvons imaginer qu'un jour Unifermes deviendra un organisme, avec un comité directeur qui aura pouvoir de décision sur chacun des adhérents et à ce moment, ceux-ci perdront leur liberté et Unifermes sera alors très loin des objectifs de départ. C'est très certainement ce que devaient ressentir Jean Guinand et Christian Joannin et ce qui les ont incités à quitter ses associés.

Pour le moment, le centre de décision reste l'ensemble des adhérents avec un poids plus grand des exploitants que celui des deux autres actionnaires.

Ainsi se trouve soulevé un problème qui peut être à l'origine d'un échec "moral" et "intellectuel" et non financier d'une telle structure et qui se retrouve pour tout le secteur coopératif agricole. Cependant, nous pouvons constater qu'Unifermes s'est donné tous les moyens (Voir chapitres suivants : 5 fermes réunies à Montlerry)

pous ne pas évoluer de cette façon, ce qui est vivement souhaitable pour les promoteurs de cette expérience.

3) Conditions internes d'expansion ou de limitation

A l'heure actuelle, un effort est fait dans le sens d'une augmentation de la gamme des produits offerts au consommateur :

- Transformation des fruits

- Fromages de chèvres

- 1 rayon : "Nos amis vous proposent" : dans le cadre d'une coopération avec d'autres agriculteurs, Françoise Champetier, par exemple, voit par là une possibilité de promotion de produits ardéchois.

4) Possibilité d'une extension du système

a - Autres initiatives analogues

A notre connaissance, il existe d'autres expériences similaires, mais nous prendrons pour la discussion 2 exemples :

a' 5 fermes réunies à Montlerry

Expérience négative, l'un des participants devient le gérant, et n'achète les productions des 4 autres que dans la mesure où les tarifs sont compétitifs. Dans le cas contraire, il s'approvisionne aux Halles.

Nous avons pu constater qu'Unifermes s'est donné

les moyens de ne jamais évoluer dans ce sens.

- réunions bi-mensuelles

- Association sous la forme d'une SICA :

chaque agriculteur fondateur est porteur d'un nombre égal de parts sociales et par là même, a un pouvoir identique de décision.

a'' La Halle Paysanne : Société d'intérêt collectif agricole des Monts d'Or.

Le siège social est établi à la Mairie Poleynnieuse au Mont d'Or (Rhône).

Cette expérience semble très intéressante, elle a été conçue pour réveiller l'activité agricole dans les Monts d'Or et a permis l'installation de jeunes agriculteurs. Cette SICA comprend 15 adhérents dont des commerçants et artisans. Le fonctionnement est un peu différent d'Uniferm : un gérant s'occupe à plein temps de la gestion et de la vente, les transactions s'effectuent sous la forme du dépôt vente, un pourcentage est prélevé par la SICA.

Cette formule a l'avantage de ne pas surcharger le travail des adhérents, ceux-ci n'ayant pas de préoccupations commerciales. Mais nous ne retrouvons pas l'esprit d'action collective qui anime les adhérents d'Uniferm.

Cette formule semble plus facile à implanter, mais nous nous éloignons des objectifs syndicalistes et de la

démarche personnelle des adhérents d'Unifirme qui ont créé eux-mêmes leur outil de travail.

b - Des succursales

Nous entendons par là la création par d'autres cultivateurs, en d'autres lieux d'une structure similaire. Ceci permettrait des communications, avec possibilité d'approvisionnement au sein de ses structures en cas de rupture de stock.

c - Des points de vente multipliés

Ouverture d'un magasin à Lyon, marché de détail, par exemple. Cette démarche demanderait une organisation beaucoup plus élaborée, peu compatible avec les activités agricoles, qui sont celles des adhérents. Là encore, nous nous éloignons des motivations des adhérents pour tomber dans le système du Marketing et dans une recherche de profit différente de celle d'Unifirme.

III - RAPPORT UNIFIRME GRANDE CITE

1) Unifirme et le marché traditionnel

Nous pouvons constater qu'Unifirme tente, en fait, de recréer le marché traditionnel.

a - Gamme de produits de qualité

Constante et appréciée, ayant toujours la même

origine, qui suscite une certaine confiance des consommateurs. Ce contrôle de la qualité est assurée par le producteur lui-même, mais Yves Jacouty possède, à ce niveau, un pouvoir de sanction (refus de la marchandise), ce qui offre une garantie supplémentaire.

La mise en place d'un contrôle vétérinaire, notamment pour la charcuterie, sera souhaitable, en effet, qu'un accident d'intoxication alimentaire survienne, et ce climat de confiance - Producteur - Consommateur - pourrait dégénérer et mettre ainsi toute cette structure en péril. Le Laboratoire de la Direction des Services Vétérinaires du Rhône, ou le Laboratoire de l'Ecole Vétérinaire de Lyon seraient à même d'effectuer des contrôles qui offriraient des garanties tant aux consommateurs qu'aux producteurs.

b - Un contact permanent avec les agriculteurs.

On sort de l'anonymat, de la relation froide consommateur - vendeur. Nous avons vu dans un chapitre précédent que l'acheteur recherchait non seulement un produit de qualité, mais aussi un contact, le marché d'Unifermé étant l'objet d'une sortie à la campagne et une occasion de nouer des relations avec le monde rural quelque peu méconnu des grandes cités.

c -- Avantages d'Unifermé sur le marché traditionnel.

- Présence toute l'année à des horaires fixes.
- Accès facile pour le client : parking, stand chauffé, etc...

Ceci est également l'apanage des grandes surfaces mais nous ne pouvons pas négliger les réalités, les emplois du temps très remplis du citadin demandant certaines dispositions.

2) Uniforme et la qualité de la vie

A l'heure actuelle où nous voyons se développer de plus en plus la restauration collective, la colonisation du marché par des produits issus de l'industrie agro-alimentaire, il semble qu'une expérience du type Uniforme permette de donner au consommateur le goût des produits élaborés selon des techniques traditionnelles. Un approvisionnement direct des cantines scolaires ou des hôpitaux par des structures de ce type est envisageable avec les arguments suivants : les enfants, les malades méritent plus que tout autre une alimentation de type familial, nécessaire à leur santé.

Nous pouvons tenter de définir ce qu'est la vraie qualité de l'alimentation, celle qu'est en droit de réclamer le consommateur, différente du produit de luxe ou du produit avec label qui s'accompagne d'une augmentation de

prix.

Cependant, le problème reste posé : Uniférme est une expérience locale et ponctuelle ne s'adressant qu'à une minorité. Un jour, verrons-nous, peut-être se multiplier cette structure et l'approvisionnement d'une cité comme Lyon s'effectuer par cet intermédiaire ? Utopie ou Fiction ?

CONCLUSIONS

Dans la première partie de notre étude, nous avons étudié l'histoire d'Uniferm et pris connaissance avec les deux actionnaires non agriculteurs de la SICA.

La deuxième partie est constituée par l'étude des exploitations, leur gestion, leur particularité et leur rapport avec Uniferm.

La troisième partie relative au fonctionnement a mis en valeur, les détails qui sont à l'origine du succès de cette entreprise.

L'analyse critique a été effectuée dans la quatrième partie et a servi de base à une réflexion sur les possibilités d'extension du système, de ses rapports avec une grande cité et la qualité de la vie.

Uniferm constitue donc une tentative de commercialisation des produits de la ferme par les producteurs eux-mêmes, refusant les schémas classiques au profit d'une action collective où chacun parvient à conserver une intégrité et sa personnalité, réussite qui repose sur des qualités individuelles indéniables.

Le rôle d'un vétérinaire au sein de cette structure sera d'assurer le contrôle sanitaire des produits proposés à la clientèle.

Vu :
LE DIRECTEUR
de l'Ecole Nationale Vétérinaire de Lyon.

Vu :
LE DOYEN

LE PROFESSEUR RESPONSABLE
de l'Ecole Nationale Vétérinaire.

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE.

Vu et permis d'imprimer

13 MAI 1981

LYON, le 12
Pour le Président de l'Université LYON I
Le Premier Vice-Président
Président du Comité de Coordination
des Etudes Médicales

